

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**KADIN GİRİŞİMCİLİĞİNİN TEŞVİKİ VE
GELİŞTİRİLMESİNDE MİKROKREDİNİN ÖNEMİ
SAKARYA ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hayrettin ŞAHİN

Enstitü Anabilim Dalı : Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri

Enstitü Bilim Dalı : Çalışma Ekonomisi ve Sosyal Siyaset

Danışman: Yrd. Doç. Dr. Fatma FİDAN

HAZİRAN-2010

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**KADIN GİRİŞİMCİLİĞİNİN TEŞVİKİ VE
GELİŞTİRİLMESİNDE MİKROKREDİNİN ÖNEMİ
SAKARYA ÖRNEĞİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hayrettin ŞAHİN

Enstitü Anabilim Dalı : Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri

Enstitü Bilim Dalı : Çalışma Ekonomisi ve Sosyal Siyaset

11/06/2010 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından oybirliği ile kabul edilmiştir.

Yrd.Doç.Dr. Fatma FİDAN Yrd.Doç.Dr. Abdurrahman BENLİ Yrd.Doç.Dr. Neşide YILDIRIM

Jüri Başkanı

Kabul

Red

Düzeltme

Jüri Üyesi

Kabul

Red

Düzeltme

Jüri Üyesi

Kabul

Red

Düzeltme

BEYAN

Bu tezin yazılmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğunu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğunu, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez çalışması olarak sunulmadığını beyan ederim.

Hayrettin ŞAHİN

11.06.2010

ÖNSÖZ

Toplumda yaşanan gelişmeler kadınların toplumdaki gelişmesi ile paralellik arz etmektedir. Her savaş sonrası kadınlara tutunarak gelişen toplum, bu medeniyet buhranından da onların azim ve gayretleriyle çıkacaktır. Bu inanç tezin yazılmasında en büyük etkendir. Çalışmanın hazırlanmasında yardımlarını ve desteklerini esirgemeyen danışman hocam sayın Yrd. Doç. Dr. Fatma FİDAN'a ve KEDV Vakfı Sakarya İl Sorumlusu sayın Nesrin GÜMÜŞ'e teşekkürlerimi sunmayı bir borç bilirim.

Hayrettin ŞAHİN

11.06.2010

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	ix
TABLO LİSTESİ.....	xi
ŞEKİL LİSTESİ.....	xii
GRAFİK LİSTESİ.....	xiii
ÖZET	xiv
SUMMARY.....	xv

GİRİŞ.....	1
BÖLÜM 1: GİRİŞİMCİLİK VE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ.....	4

1.1. Girişimcilik	4
1.1.1. Girişim, Girişimci ve Girişimcilik Kavramlarının Tanımı	4
1.1.2. Girişimciliğin Dünyada Gelişimi.....	7
1.1.3. Girişimciliğin Türkiye’de Gelişimi.....	12
1.1.4. Girişimci Düşüncenin Temelleri.....	17
1.1.5. Girişimciliğin Nedenleri	19
1.1.6. Girişimcinin Temel İşlevleri	20
1.1.7. Girişimcinin Temel Özellikleri	22
1.1.8. Girişimcilik Türleri	27
1.1.9. Girişimciliği Etkileyen Faktörler	30
1.1.10. Girişimciliğin Önündeki Sorunlar.....	32
1.2. Kadın Girişimciliği	33
1.2.1. Kadın Girişimciliğinin Tanımı.....	34
1.2.2. Kadın Girişimci Tipleri.....	35
1.2.3. Kadın Girişimciliğinin Önemi	37
1.2.4. Kadınları Girişimci Olmaya Yönelten Nedenler	40
1.2.5. Kadın Girişimciliğini Engelleyen Sorunlar ve Çözümleri	42
1.2.6. Dünyada Kadın Girişimciliğinin Gelişimi.....	45
1.2.7. Türkiye’de Kadın Girişimciliğinin Gelişimi.....	47
1.2.8. Türkiye’de Kadın Girişimciliği Destekleyen Örgütler ve Kadın Kuruluşları..	51

BÖLÜM 2: MİKROKREDİ SİSTEMİ VE TÜRKİYE UYGULAMALARI: MAYA VE TGMP PROJELERİ 63

2.1. Mikro kredi Sistemi	63
2.1.1. Mikro kredi ve Mikrofinans Kavramlarının Tanımı	64
2.1.2. Mikro kredi'nin Gelişimi	65
2.1.3. Mikro kredi Sisteminin İşleyişi	68
2.1.4. Mikro kredi Kuruluşları ile Geleneksel Bankacılık Arasındaki Farklar	71
2.2. Türkiye'de Mikro kredi ve Uygulamaları: MAYA ve TGMP Projeleri.....	73
2.2.1. Türkiye'de Mikro kredi.....	74
2.2.2. Maya Mikro Girişimci Destek İşletmesi.....	75
2.2.3. Türkiye Grameen Mikro kredi Projesi	82
2.2.4. TGMP ve MAYA'nın Değerlendirilmesi	86
2.2.5. MAYA ve TGMP Projelerinin Kadınların Güçlenmesine ve Girişimci Olmasına Etkisi.....	89

BÖLÜM 3: KADIN GİRİŞİMCİNİN TEŞVİKİ VE GELİŞMESİNDE MİKROKREDİNİN ROLÜNÜ ORTAYA KOYMAYA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA 90

3.1. Araştırmanın Amacı	90
3.2. Araştırmanın Önemi.....	91
3.3. Araştırmanın Yöntemi ve Kapsamı.....	91
3.4. Araştırma Süreci	91
3.5. Bulgular	93
3.5.1. Demografik Özellikleri	93
3.5.2. Girişimci Olma Nedenleri ve Mesleki Çeşitlilikleri	97
3.5.3. Kuruluş Aşamasında Finansman Sağlama Biçimleri	107
3.5.4. Piyasa Stratejileri.....	109
3.5.5. Mikro kredi Alma ve Kullanma Süreci.....	111

SONUÇ..... 120

KAYNAKÇA 126

EK: MİKROFİNANS KURULUŞLARI HAKKINDA KANUN TASARISI 138

ÖZGEÇMİŞ..... 161

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
AGÜ	: Az Gelişmiş Ülkeler
AKAD	: Anadolu Kadınları Derneği
ANİKAD	: Ankara İşkadınları Derneği
ATO	: Ankara Ticaret Odası
BAİKAD	: Balıkesir İşkadınları Derneği
BDDK	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Üst Kurulu
BM	: Birleşmiş Milletler
CAWEE	: Kanada'lı Kadın Yönetici ve Yatırımcılar Derneği
CKGV	: Çağdaş Kadın ve Gençlik Vakfı
CRS	: Catholic Relief Services (Katolik İnanç Hizmetleri)
Çev.	: Çeviren
ÇYDD	: Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği
DİKAD	: Diyarbakır İşkadınları Derneği
Diğ.	: Diğerleri
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
EU WES	: Avrupa Kadın Girişimciliğini Destekleme Ağı
ER-KADIN	: Erzurum Girişimci Kadın Derneği
FORUM	: Fuarcılık ve Kalkınma İşbirliği Şirketi
GAP	: Güneydoğu Anadolu Projesi
GAP-CATOM	: Güneydoğu Anadolu Çok Amaçlı Toplum Merkezleri
GAP-GİDEM	: Güneydoğu Anadolu Projesi-Girişimci Destekleme Merkezleri
GİŞKAD	: Mersin Girişimci Kadınlar Derneği
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
TİKAD	: Tüm İşkadınları Derneği
GB	: Grameen Bank
GÜNKAD	: Güneydoğu İşkadınları Derneği
HAK-YAD	: Hanımlar Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı
İİBF	: İktisat ve İdari Bilimler Fakültesi
İŞKAD	: Adana İşkadınları Derneği
İŞKUR	: Türkiye İş Kurumu
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
KADAV	: Kadın Dayanışma Vakfı
KAGİDER	: Kadın Girişimciler Derneği
KAGİMER	: Kadın Girişimciler İş Geliştirme Merkezi Projesi

KAMER	: Kadın Merkezi
KEDEV	: Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KSGM	:Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü
KSSGM	: Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü
MEKSA	: Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayi Tesisi Vakfı
MFK	: Mikro Finans Kuruluşları
Mk.	:Mikrokredi
MPM	:Milli Prodüktivite Merkezi
ODTÜ	: Ortadoğu teknik üniversitesi
OECD	: Uluslararası Ekonomik İşbirliği Örgütü
UNDP	:Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı
USA	: Amerika Birleşik Devletleri
TES-AR	: Türkiye Esnaf Sanatkarlar ve Küçük Sanayi Araştırma Enstitüsü
TESK	:Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu
TESOB	: Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği
TGMP	: Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi
TİSK	:Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu
TİSVA	: Türkiye İsrافی Önleme Vakfı
TKV	: Türkiye Kalkınma Vakfı
TK	: Bangladeş Para Birimi
TL	: Türk Lirası
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TÜGİAD	: Türkiye Genç İşadamları Derneği
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
TÜSİAD	: Türkiye Sanayicileri ve İşadamları Derneği
SBF	: Sosyal Bilimler Fakültesi
STK	: Sivil Toplum Kuruluşları
STÖ	: Sivil Toplum Örgütleri
Vb.	:Ve benzeri
WEC	: Kadın Girişimcileri Kuruluşu

TABLO LİSTESİ

Tablo-1: Ekonomik Teori Tarihinde Girişimcinin Rolü.....	11
Tablo- 2: Mikrokredi Kuruluşları-Geleneksel Bankacılık Farkları.....	72

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil-1: Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi Organizasyon Yapısı.....	79
Şekil-2: TGMP Yönetim Şeması ve Şubeleri	84

GRAFİK LİSTESİ

Grafik-1: TGMP ve KEDV'den Mk. Alan Girişimcilerin Mesleki Çeşitlilikleri.....	88
Grafik 2: Eğitim Durumu.....	94
Grafik-3: Yaş Aralığı	95
Grafik-4: Medeni Hali.....	96
Grafik-5: Çocuk Sayısı.....	97
Grafik-6: Girişimci Olma Nedenleri	98
Grafik-7: Faaliyet Alanı ve Dağılımı.....	103
Grafik-8: Kuruluş Aşamasında Finansman Sağlama Yolları	107
Grafik-9: Piyasa Stratejisi	109
Grafik-10: Mikrokredi'den Haberdar Olma Şekli	111
Grafik-11: Mikrokredi'nin Girişimciye Ulaştırılma Süresi	112
Grafik-12: KEDV'den Alınan Mikrokredi Miktarlarının Dağılımı.....	113
Grafik-13: Mikrokredi Aldıktan Sonra Kapasitenin Durumu.....	114
Grafik-14: Mikrokredi'den Sonra Çalışan Sayısında Değişiklik	115
Grafik-15: İş Sürecinde Mikrokredi'yi Alma Zamanı	117
Grafik-16: Mikrokredi'nin Kullanıldığı Yerler	118

Tezin Başlığı : Kadın Girişimciliğinin Teşviki ve Geliştirilmesinde Mikrokredinin Önemi ve Sakarya Örneği	
Tezin Yazarı : Hayrettin ŞAHİN	Danışman: Yrd.Doç. Dr.Fatma FİDAN
Kabul Tarihi : 11.06.2010	Sayfa Sayısı: IX (ön kısım)+137(tez)+ 23(ek)
Ana Bilim Dalı: Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri	Bilim Dalı: Çalışma Ekonomisi ve Sosyal Siyaset
<p>Girişimcilik, bu dönemde, dünyada en çok tartışılan ve gündemde olan bir konu haline gelmiştir. Cumhuriyetin kuruluşundan 1980'lere kadar devletçilik ağırlıklı bir ekonomik sistemle yürütülen ülkemiz, 1980'den sonra özel girişimcilik ağırlıklı bir sistemle yönetilmektedir. Yeni dönemde teknoloji ve iletişimin yoğun halde kullanılması ve bu yönde kadın girişimcilerin yeteneklerinin öne çıkması girişimciliğe geniş boyut kazandırmıştır. Bu boyutun aslını girişimci kadınlar teşkil etmektedir. Bir yandan kadın girişimcilik gelişirken diğer yandan kadın girişimciliğe yönelik engeller de gün yüzüne çıkmaktadır.</p> <p>Kadının ekonomik hayattaki rolünün artması üretken nüfusun toplumun geneline oranını arttırmakta ve ekonomik büyümeyi önemli ölçüde desteklemektedir. Kadın girişimciliğinin desteklenmesi, sorunlarının belirlenmesi ve bu sorunlara yönelik etkin çözümler üretilmesi özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde kalkınma yolunda önemli görevlerden biridir. Diğer yandan gelişmekte olan kadın girişimciliğine yolun başında doğru istikamet tayin edilmektedir.</p> <p>Mikrokredi, kadın girişimciliğinin teşviki ve gelişmesinde önemli bir araç olarak kullanılmaktadır. Kadınların girişimci olmasının önündeki engelleri kaldırmada, girişimcilik becerilerinin artırılmasında, finansal sistemin gelişmemişliği gibi sorunların azaltılmasında ve özellikle kadınların, girişimcilik yoluyla geçimlerini sağlamalarında ve gelirlerini arttırmalarında mikrokredi önemli bir rol oynamaktadır.</p> <p>Son bölümde, Sakarya'da mikrokredi hizmetlerinden yararlanan kadın girişimcilere yönelik mülakat ve gözlem yöntemi ile yapılan araştırmaya yer verilmektedir. Mikrokredinin, kadın girişimciliğinin teşviki ve gelişimine yönelik olumlu katkısı olmasına, kadın girişimcilerin finansman bulma sorunu bir ölçüde çözümlenmesine, isteyen girişimci kadının krediye ulaşabilmesine karşın eksikleri çok fazladır. Bu krediler girişimci oluşturamaz, Ancak azda olsa girişimcilerin yüklerini hafifletici ve girişimlerini destekleyici etkisi vardır.</p>	
Anahtar Kelimeler: Kadın Girişimcilik, Girişimcilik, Mikrokredi	

Title of the Thesis: the Importance Of Mikrocredit of in the Developing and Promoting Women's Entrepreneurship and Sakarya Example		
Author : Hayrettin ŞAHİN		Supervisor: Assoc. Prof. Dr. Fatma FİDAN
Date: 11 June 2010		Nu.of pages: IX(pre text)+137(main body)+23(app.)
Department: Labour Economics and Relations		Subfield: Labour Economics and Industrial Social Policy
<p>Entrepreneurship in this period, the world's most widely debated and has become an issue on the agenda. Form establishment of the republic untill 1980's, our country was mainly carried out with an economic system of state control and after 1980, it was governed with a predominantly private enterprise system. In this new era, in case of intensive use of technology and communications and in this sense, entrepreneurial capabilities of woman to stand out earned a wide dimension to entrepreneurship. Especially, this dimension was constituted by woman entrepreneurs. On the one hand, while woman entrepreneurship development other hand, obstacles for women's entrepreneurship has come into the open.</p> <p>The increasing role of women in economic life heightens the rate of productive population to the general population and substantially support the economic growth. Supporting women's entrepreneurship, their problem determination and to produce effective solution for this problem is an important task in the way of development for especially in developing countries like Turkey. On the other hand, developing women's entrepreneurship in the right direction at the beginning of path is being designated.</p> <p>Mikrocredit is used as an important tool in the promotion and development of woman entrepreneuship. Mikrocredit has played an important role in remove the barriers for women to become entrepreneurs, improvement of entrepreneurial skills, reducing problems such as the development of financial system, especially to make a living through woman entrepreneurship and increasing revenue.</p> <p>In last path, research has been done with interview and observation method, contents women entrepreneurs in Sakarya who use micro credit services. Mikrocredit positively contributes the promotion and development of woman entrepreneurship, finds funding to solve the problem to some extent for woman entrepreneurs, access to able to reach for women entrepreneurs who seek loans. But it is very incomplete. These credits can not create enentrepreneurs. Only, It is partly available the effect of supporting entrepreneurship and the effect alleviating of loads of enentrepreneurs.</p>		
Keywords: Woman Entrepreneurship, Entrepreneurship, Mikrocredit		

GİRİŞ

Girişimcilik, her zaman toplumların kalkınmasında önemli rol oynamıştır. Girişimcilik, toplumların yıllardır alışagelmiş davranışlarını da değiştirmede çok etkilidir. Diğer taraftan girişimciliğin kendisi de evrim geçirmekte, sürekli yenilenmektedir. Teknoloji ve iletişimin hızla gelişmesi var olan gelişmelerin hemen yayılmasına aracı olmaktadır. Girişimciliğin yalnızca ticari alanla sınırlandırıldığı, toplumun sosyal sorunlarına çözüm arayanlara ise hayalci denildiği bir dönem geride kalmak üzeredir. Bugün için girişimcilikte en önemli nokta, toplumun yapısına özgü ve halkı kavrayabilecek yenilikçi çözümler üretebilmek gerekliliğidir ki bunun için de ileri görüşlü olmak gerekir.

Ülkemizde halen kadınlarımızın iş sahibi ve girişimci olmalarını engelleyen birçok sorun halledilmeyi beklemektedir. Araştırmalarda görülüyor ki; Türkiye’de kadının çalışma yaşamında karşı karşıya bulunduğu sorunların temelinde, toplumun ekonomik, sosyal ve kültürel yapısındaki bazı aksaklıklar yatmaktadır. Bu aksaklıkların çözümü yine kadınların çalışmaları ile olacaktır. Kadının bağımsız karar verebilme düzeyine getirilmesi ancak girişimciliğin teşviki ile mümkündür. Kadınlara tabii haklarının verilmesi yanı sıra, girişimcilik için teşvik verilmesi gereklidir.

Kadın girişimcilere sunulan finansal kaynaklar ve kredi verme koşulları gelişmekte olan ülkelerde girişimciliğin gelişmesi açısından son derece önemlidir. Mikro kredi sisteminin, hibe ve yardımı esas alan diğer destek sistemlerinden temel farkı tüketimi değil üretimi desteklemesindedir. Hibe ve yardımlar sürdürülebilir olamazken, mikro kredi, iş bulamayan veya kendi işini sürdürürken zorlanan toplumun güçsüz kesimlerini finansal sistemin içine almakta ve onların, işlerini kurarak veya geliştirerek kendi ayakları üzerinde durmalarını sağlamak için çalışmalar yapmaktadır.

Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı’nın organize ettiği mikro kredi projesi, kadın girişimcilerin, üretici faaliyetlere girişmelerine veya çok küçük işletmelerini büyütmelerine yardımcı olmak amacıyla onlara çok küçük tutarda kredi vermektedir. Aynı zamanda tasarruf yapma, ödemeleri gerçekleştirme ve pazarlama hizmetlerine yönelik çalışmalar yapmaktadır. Küçük girişimci açısından bu çalışmalar büyük önem arz etmektedir.

Araştırmanın Amacı

Kadın girişimcilerin kredi almasının zor olduğu ülkemizde, avantajlı bir yöntem olarak mikro kredinin kadın girişimciye katkısının ölçülmesi, kadın girişimciliği geliştirmedeki

etkisi ve sistemin başarısının artırılmasına yönelik sunulacak öneriler araştırmanın amacını oluşturmaktadır.

Araştırmanın Önemi

Girişimciliğin iktisadi, sosyal ve kültürel açıdan farklı boyutlar kazanması, gelişme için lokomotif bir güç olarak görülmesi, doğal olarak bu alana yönelik ilgiyi de arttırmıştır. Özellikle, sosyal bilim yazınında girişimcilik büyük ilgi görmekte ve önemli araştırmalara konu olmaktadır.

Dünya ekonomisinde görülen yeniden yapılanma ve globalleşme eğilimleri genelde, girişimcilik üzerine bina olmaktadır. Söz konusu yeniden yapılanma ve globalleşme eğilimleri, küçük girişimcilerin rollerindeki farklılaşmayla atbaşı gitmektedir. Üretimde esnek olmaları, detaya önem vermeleri, ekonomiye yeni yorum getirmeleri, iletişimlerinin kuvvetli olması, istihdamı artırma imkânları vb. nedenlerle kadın girişimciler, günümüzün ekonomik yapısının etkin aktörleri olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bakımdan dünya ekonomisinde görülen yeniden yapılanma sürecinin ateşleyici unsurunu da kuşkusuz kadın girişimciler oluşturmaktadır.

Kadın girişimcilik, son yıllarda üzerinde önemle durulan konuların başında gelmektedir. Girişimciliğin öneminin artması, iktisadi ve sosyal gelişme açısından hayati işlev görmesiyle yakından alakalıdır. Giderek artan girişimci faaliyetler, durgun ekonomileri harekete geçirmede büyük rol oynamakta ve yeni iş alanlarının oluşturulmasına ve istihdam sorunlarının çözümüne katkı sağlamaktadır.

1970'li yıllarda Prof. Muhammed Yunus tarafından Bangladeş'de başlatıldıktan sonra yaygınlaşan "mikro kredi" sistemi giderek tüm az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde kadın girişimciliğinin gelişmesinde etkin bir strateji yöntemi olarak uygulamaya konulmuş ve çeşitli boyutlarıyla tartışma gündemine girmiştir. Grup tasarrufları ve krediler yoluyla kadınların iktisadi güvence ve refah düzeylerini arttırmış ve kadınları kayıtlı ekonomiye dahil etmiştir. Yıllardır görünmeyen kadın emeği, görünür hale gelmiştir.

Bankacılık ve kredi olanaklarını kadınlar arasında yaymak, tefeci ve para simsarı gibi kişilerce sömürülmesini önlemek, kırsal alanlardaki işsiz ve yoksul kadınların kendi kendilerine iş yapabilmelerine olanak sağlamak fikirlerinden hareketle uygulanmaya başlanan sistem; günümüzde birçok sivil toplum kuruluşu ve kamu destekli kurumlar tarafından benimsenerek uygulanmaktadır. Sistemin kadın girişimciliğinin

artırılmasından, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasına kadar birçok sosyo-ekonomik sorunun çözümünde makro temelli planları başarıyla tamamlayan yeni bir iktisadi araç olarak işlev kazanması ve uluslararası kuruluşlarca çok sayıda ülkeye tavsiye edilir hale gelmesi, konunun incelemeye değer bulunmasına neden olmuştur.

Araştırmanın Yöntemi ve Kapsamı

Çalışmada; girişimcilik, kadın girişimcilik ve mikro kredi üzerine dünyada ne yönde gelişmeler olduğu araştırılırken aynı zamanda Türkiye’de bu gelişmeler nasıl yansıdığı üzerinde literatür taraması yapılmıştır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde girişimcilik kavramı, girişimciliğin dünyada ve Türkiye’de gelişimi, girişimciliğin nedenleri, temelleri, kadın girişimciliği kavramı, gelişimi, kadın girişimci tipleri, kadın girişimcinin sorunları ve çözümleri etraflıca anlatılmış ardından ikinci bölümde mikro kredi kavramı, mikro kredinin dünyada ve Türkiye’de gelişiminin yanı sıra, Türkiye’de uygulanan TGMP uygulaması ve KEDV’in uygulaması etraflıca anlatılmıştır.

Teoriye yönelik çalışmaların ardından mülakat yöntemi ile Sakarya’da bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Belirtilen amaca bağlı olarak araştırmanın kapsamını, Sakarya ilindeki mikro kredi kullanıcıları oluşturmaktadır. Kamu kuruluşundan mikrokredi alan kadın girişimcilere ulaşılamadığından, mikrokredi veren sivil toplum kuruluşu ile araştırmaya devam edilmiştir. Bu kapsamda Sakarya’da faaliyet gösteren KEDV şubesinin çalışmaları izlenmiş, mikrokredi verilen 650 kişiden 81 kişi ile görüşülmüştür. Tespit edilen 81 denekle; sistemin girişimci geliştirmedeki başarısı, girişimci nedenleri, kredinin kullanımı ve ne için kullandığı, pazarlaması, istihdama yönelik faydaları değerlendirilmiştir. Derinlemesine mülakat ve gözlem yöntemi ile yapılan araştırmada beş ayrı bölümden oluşan sorular deneklere yöneltilmiştir.

BÖLÜM 1: GİRİŞİMCİLİK VE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ

1.1. Girişimcilik

Girişim, girişimci ve girişimcilik kavramları günümüzde çok sık kullanılan kavramlardır ancak bu kavramları net bir tanımın içine yerleştirmek oldukça zordur. Girişimci (Entrepreneur) kelimesi, Fransızca arada bulunan ve almak kelimelerinden türemiştir. Bu kavramın kökeni Ortaçağ'da 'entreprenere' kelimesinden geldiği ve iş yapan anlamında olduğu bilinmektedir. Bu tanım zaman içinde değişmiş, gelişmiş ve özellikle 20. yüzyılda bu kavram daha çok risk alma, yenilikleri yakalama, fırsatları değerlendirme ve tüm bunları yaşama geçirme süreci olarak anlamlandırılmaya başlanmıştır.

1.1.1. Girişim, Girişimci ve Girişimcilik Kavramlarının Tanımı

"Mal ve hizmet üretmek amacıyla yapılan yatırım etkinliklerine girişim, bu işin sürekli bir meslek olarak sürdürülmesine ise 'girişimcilik' denir" (Tutar ve Küçük, 2003:23).

Satıcı ve müşteri/alıcı arasında yer alan kişi anlamına gelen girişimci, gerçek anlamda başaracağı inancı ile risk üstlenen kişi olarak tanımlanabilir (Çetindamar ve Pınarcıoğlu, 2002; Gürol, 2000). Diğer yandan girişimci, "potansiyel işgücü kaynaklarını kullanarak mal ve hizmet üretiminde nitelik yönünden bir artış sağlayan insandır" (TÜSİAD, 1997:1). Girişimciliğin Osmanlıca'da karşılığı "müteşebbis" tir (Tosunoğlu,2003:7).

Girişimcinin çağdaş toplumdaki misyonu, sürekli yenilikleri gerçekleştirmek şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu bakımdan modern girişimcinin gücü; yenilik yapma ve yaptığı yenilikleri gerçekleştirme şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu açıdan girişimci kavramı, sürekli yenilik yapan kişi veya kişiler anlamında kullanılmaktadır.

O güne kadar yapılanları en iyi yapmanın yanında hünerlerine aklını da katan, olağan ve olağan dışı koşullarda işgücü ve sermaye kaynaklarını verimli bir biçimde kullanacak önlemleri düşünen, analiz eden, planlayan, yürürlüğe koyan, uygulayan ve sonuçlarını denetleyebilen kişi yaratıcı girişimcidir.

Jean Baptiste Say girişimciyi, üretim faktörlerini birleştirmek ve koordine etmek suretiyle yeni bir sonuç ortaya çıkaran ve problemlerin üstesinden gelen kişi olarak tanımlar (Kapu, 2001).

Başka bir alternatif girişimcilik ve girişimci özelliği ise Peter F. Drucker tarafından geliştirilmiştir. Girişimci davranışın ve anlayışın gelişmesini şirketleri aşan bir ortamda yeni fırsatların bulunmasındaki etkinliğe bağlamaktadır. Bu bağlamda girişimciler, değişimi normal görürler ve bundan mutluluk duyarlar. Girişimciler her zaman değişim için araştırma yaparlar. Yaptıkları araştırmaya cevap vermeye çalışırlar. Girişimi gerçekleştirmek için değişimi bir fırsat olarak kabul ederler.

“Drucker, girişimciliğin bir gruba has bir özellik olmadığını, girişimcilerin belirli girişimci özelliklerle doğmadıklarını; bunların aksine girişimci davranışın rekabet avantajı sağlamak için var olan bir işletme organizasyonu içindeki bireyler arasında gelişmekte olduğunu söyler” (Kapu, 2001:138).

Timmons ise, girişimciliği tanımlarken şu ifadeleri kullanmaktadır: Girişimcilik, uygulamada hiç olan bir şeyden değeri olan bir şey yaratan insana özgü, yaratıcı bir çabadır. Elde bulunan kaynaklar veya onların yetersizliğini göz önüne almadan fırsatların arkasından gidilmesidir (Gürol, 2000).

Sosyolojide girişimcilik, sadece bir ekonomik faaliyet alanı olarak değil, başarı gereksinimine dayalı bir kişilik yapısı olarak da tanımlanmıştır (Gürol, 2000).

Bazı kişiler girişimcilik kavramını daha çok küçük işletmeler kurmak ve geliştirmek suretiyle ekonomik büyümeye katkıda bulunmak şeklinde algılamak; bazıları ise, girişimciliği sadece işletme ya da iş dünyasında değil hayatın diğer alanlarında da geniş bir uygulaması olan bir tutumlar ve yenilikler bileşimi olarak algılamaktadır. Kişi işte girişimci, başka yerde farklı davranmaz. Eğer kişi girişimci özellikler taşıyorsa, hayatın her alanında girişimci davranışlarda bulunma eğilimindedir.

Günümüz Türkiye'sinde girişimcilik; yaşanan çevrenin yarattığı fırsatları sezme, bu fırsatları projelere dönüştürme, projeleri yaşama taşıma ve zenginlik üreterek insan yaşamını kolaylaştırma becerisine sahip olmak anlamlarına gelmektedir (Bozkurt, 2000).

Küreselleşen dünyamızdaki bilimsel ve teknolojik ilerlemeler üretim sisteminin köklü değişimine yol açmıştır. Bilim ve teknoloji alanındaki bu değişimler, toplumsal ilişkileri etkileyen kuruluşları da beraberinde değiştirmektedir. Bundan dolayı da girişimcilik kavramı farklı değerler kazanmaktadır. Geçmişte girişimci sınırlı sermaye ve iş gücü ile üretim yaparken, günümüzde girişimci üretim süreci daha karmaşık ve sermayenin daha yoğun olarak kullanılmasından dolayı sermayedar olmaktan çok üretim etmeni olarak değerlendirilmektedir (Soral, 1974).

Girişimcilikte, yeniliğe en fazla vurgu yapan Schumpeter, inovasyonu büyümenin bitmek tükenmek bilmeyen bir kaynağı olarak görür. Rekabete dayalı kapitalizm, bütün sosyal sınıflardan bireyleri girişimciliğe doğru teşvik ettiği için yeniliğin gücü bozulmadan olduğu gibi kalır (Brouwer, 2001).

Schumpeter, bir girişimci için yeniliğin beş farklı çeşidini ve yönünü listelemiştir. Bunlar;

- Yeni bir mal oluşturma veya bir malın kalitesini artırma
- Yeni bir üretim metodu oluşturma
- Yeni bir pazara açılma
- Hammaddeler veya ara malları için bazı yeni arz kaynaklarını kullanma
- Bazı yeni organizasyonel endüstriler başarma.

“Schumpeter’in teorisi, girişimcinin belirsizlikten kaynaklanan riski taşımamasından dolayı eleştirilmektedir. Schumpeter belirsizliğe, girişimciye sermayeyi borç veren kapitalistin katlandığını düşünmektedir. Girişimci sadece sahip olduğu kendi sermayesi kadar belirsizliğe katlanır” (O’farrell, 1985:569).

Casson, girişimciyi kıt kaynakların koordinasyonu hakkında yargısal kararlar almada uzmanlaşmış birileri olarak tanımlar. Casson bu tanımını desteklemek için beş argümana sahiptir:

- a) Girişimcilik, uzak sonuçlara varmakla ilgili belirli bireylerin karar vermesini mümkün kılan bir kişilik kalitesi olarak görünmektedir.
- b) Girişimcinin diğer insanlara göre daha bilgili veya en azından daha ilgili olması gerekir.
- c) Girişimci kişisel çıkar sağlamayla motive edildiği varsayılır.
- d) Başkaları yanlışken girişimci doğru olduğuna inanır. Dolayısıyla girişimciliğin esası, durumu algılamada bir farklılığa sahip olmaktır.
- e) Girişimci, kendisi ve diğer iş yapanlar arasındaki piyasalara ulaşmak için bir kurum yaratmak zorundadır (Top, 2006).

Casson’a göre girişimci belirsizlik koşullarda talep ve arzı koordine eden bir kişidir. Talep ve arzın koordinasyonu yanı sıra yeni iş fırsatlarını değerlendirme salahiyetine de sahip olmalıdır. Bu anlamda girişimcilerin i ve dış kaynaklara ulaşması ve onları kontrol etmesi, girişimciliğin ekonomik teorilerine yapılan önemli bir katkıdır. Eğer bir toplum kendi girişimcileri tarafından bu kaynaklara ulaşamıyorsa o toplum için refah

çok zor olacaktır. Çünkü başka bir ülkenin girişimcisi o kaynakları bir şekilde ele geçirecektir (Top, 2006).

Baumol, girişimciliğin iktisat teorisinden uzaklaştığını iddia eder. İktisat içerisinde kalan rant arama faaliyeti olduğunun üzerinde durur. Girişimciliğin tanımlanmasının imkansız olduğunu ancak örneklerle açıklanabileceğini söyler. Baumol'a göre girişimcilik teorisi, girişimcinin kim olduğunu veya girişimciliğin ne olduğunu açıklamaya çalışmadan önce, girişimciliği destekleyenler ve kurum yapıları araştırılmalıdır (Oğuz, 2005).

Sonuç olarak girişimcilerin üstün bir karar alma yargısına sahip oldukları, girişimciler diğer insanların çözemedikleri karmaşık ve zor problemlerle uğraşmayı göze alabildikleri doğrudur. Ancak girişimcilerin almış olduğu kararların her zaman diğer insanların kararlarına göre daha olumlu ve iyi sonuçlar doğurduğunu söylemek doğru değildir.

1.1.2. Girişimciliğin Dünyada Gelişimi

İnsanlığın tarihi ile birlikte girişimcilik var olagelmiştir. İnsanların gereksinmelerini karşılamak için üretim faaliyetleri gerçekleştirilmiş bu da girişimciliği ortaya çıkarmıştır. İnsanlık tarihinin ilk dönemlerinde tüccarlar, kervan ve deniz yollarının keşfi ile ticaretin gelişimine paralel olarak girişimcilik faaliyetlerini genişletmişlerdir. O dönemdeki tüccarların ticari faaliyetleri içerisinde, girişimciliğin özelliklerini oluşturan (kar beklentisi, risk alma, talep olan ürünleri pazara sunma, hukuki ve finansal açıdan ticari işlemler vb.) etkenlerin olduğu görülür (Dolgun, 2003).

İlkel insan, girişimciliğin çoğu özelliğini içinde barındırmaktaydı. Risk alıyor, yenilik yapıyor, üretim gerçekleştiriyor ve bu faaliyetleri yaşamını sürdürebilmek amacıyla yapıyordu. Avcı insan topluluklarından sonra tarım çağına geçilmiş, yerleşik hayat benimsenmiştir. Bu dönemde artan tarımsal faaliyetlerle, insanoğlunun ilk defa ihtiyacından fazlasını üretmeye başladığını göstermektedir. İşte bu ihtiyaç fazlası mahsul, pazarlarda takas suretiyle veya değerli maden, para ve para benzeri kıymetli emtia karşılığında el değiştirerek ticari anlamda ilk girişimcilik fikrini ortaya çıkarmıştır (Durukan, 2007).

Ortaçağ'da girişimci hem yönetici hem de çalışandı. Büyük ölçekli üretim projelerini yöneten kişiler için kullanılırdı. O zamandaki büyük üretim projelerinde kişiler riskleri üstlenmezdi, genellikle devlet tarafından sağlanan kaynaklarla proje yürütülürdü

(Macmillan ve Katz, 1992). Ortaçağ'da, Batı'da girişimciler şato, manastır, katedral ve diğer büyük mimari yapılardan sorumlu olan din adamlarıydı (Arıkan, 2004).

Yeniçağ'da Batı insanı için coğrafi keşifler ve dünya ticaret yollarının değişmesi, muazzam bir servete sahip olmakla aynı anlama gelmiştir. Devasa boyutlara ulaşan sermaye birikimine, Newton ve Galileo gibi bilim adamları tarafından oluşturulan modern bilim metodolojisi de eklenirse, Batı için eksik kalan tek unsurun, bu kaynakların en verimli şekilde kullanılmasını sağlayacak sanayi devrimi olduğu söylenebilir.

Tarihi bir olgu olarak sabittir ki İslam medeniyeti, ortada Batı bilimi diye bir şey henüz yokken Hint ve Yunan medeniyetinden matematik, felsefe gibi konularda yararlanmış ve bu alanlardaki bilgisini ilerletmiştir. Yine tarihi bir olgu olarak, Batı medeniyeti de İslam medeniyeti içinde ilerletilen matematik ve felsefe bilgilerini almış ve olabildiğince geliştirmeye, ileri götürmeye çalışmıştır. Bu ilerleme bir noktada bugünkü bilim yöntemini ortaya çıkartmıştır (Özakpınar, 1999).

Üretim, ticaret, iş örgütleri gibi birçok unsur dünyanın birçok yerinde farklı zamanlarda var olmuş ve olmaya da devam edecektir. Weber, Batı insanının ileri düzeye gelmesini Protestan çalışma ahlakına bağlamaktadır (Weber, 2007). Dinde reform hareketiyle başlayan bu yeni dönemle birlikte, "burjuva" adı verilen kentlerde yaşayan ve ticaret yapan yeni bir sınıf ortaya çıkmış, Batı'nın yeni dinamiğini oluşturmuştur. Batıdaki bu ilk girişimciler, ticaretten kazandıklarıyla güçlenmişler, güçlendikçe siyasi alanda söz sahibi olmuş ve kazandıkları haklarla kendileri için iyi ortam oluşturmuşlardır. Böylece "sınırlar yeniden çizilmiş, siyasi sistemler değişmiş, kazanmak ve daha çok kazanarak belirli sınırlar içinde zenginliği artırmak Batının temel düşüncesi olmuştur" (Durukan, 2007:26).

17. yüzyılda girişimcilik, giderek anlam değiştirmiştir. Bazen hizmet sunmak anlamına, bazen de taahhüt edilen bir malı üretmek üzere hükümetle sözleşmek anlamına gelmiştir. Yapılan bu sözleşmelerde kar ya da zarar girişimciye aittir. "Bu dönemin en fazla tanınan girişimcilerinden birisi, banka kurma izni alan, John Low'dır. Low' un yanı sıra girişimcilik literatürüne ve uygulamalarına katkıda bulunan pek çok girişimci vardır" (Arıkan, 2004:4).

Fransız iktisatçı Say, girişimciyi hem koordinatör hem de lider ve yönetici olarak tanımlar. Say, girişimcinin yönetsel rolünü vurgulayan ilk iktisatçı olarak tarihe geçmiştir. Say'ın çalışmaları sayesinde girişimcilik dördüncü üretim faktörü olarak

genel kabul görmüş, emek, sermaye ve tabiat faktörlerine girişimcilik de dâhil edilmiştir (Müftüoğlu, 2004). Say'a göre sermayedar, para verip finansal risk alan kişidir. Bu açıklamaya göre sermayedarın girişimci olma zorunluluğu yoktur. Say, girişimciyi yeni refah oluşturabilmek için üretim faktörlerini uyumlu bir biçimde bir araya getiren kişi olarak görür (Arıkan, 2004).

Smith, 'Ulusların Zenginliği' adlı eserinde heves dinine mensup girişimciyi maceracı, bir işe odaklanmış ve sorumluluk alan kişi olarak tasvir eder. O'na göre girişimci her zaman tehlike arayışı içindedir, ileriye yönelik tahminlerde bulunur, planlar yapar ve sorumluluk sahibi olduğundan mantıklı riskler alır. Eğer almış olduğu bu riskin karşılığını uygun şekilde alırsa yatırım için hazırdır.

19 yüzyılda profesyonel orta kademe yöneticilerin ortaya çıkışı farklı bir görüşün ortaya çıkmasına sebebiyet vermiştir. İş yönetenler ayrı, uygulayanlar ayrı kişilerdir. İşgücünü yönetmek gereklidir ancak bu işletme faaliyetlerinin tamamı değil bir kısımdır. İki görevi aynı anda üstlenen girişimcilerin diğerlerinden daha becerikli oldukları kanıtlanmamıştır. Girişimcide bulunması gereken özellikler girişimci olmayanlara göre fazladır. Az sayıda insanda bu özelliklere rastlanır. Bir kişide bu özelliklerin bir kısmı bulunurken, bir diğer kişide başka özellikler bulunmaktadır. Bundan dolayı girişimcilerin tamamının yönetici olması gerektiği inancı da yıkılmıştır. Girişimciler, girişimlerini yönetmek için profesyonel yöneticileri işe almaktadırlar (Chell ve diğ., 1991).

20. yüzyılın başında, Schumpeter'in başlatmış olduğu girişimcilikle ilgili teori yeni bir ekonomik modelin parçası olarak görülmüştür. Ancak düşünülen bu yeni modeli Schumpeter ve sonraki ekonomistler oluşturmayı başaramamışlardır. Schumpeter' in teorisi yenilik kavramına özel önem vermekte ve yeniliği iktisadi sistemin ana kuvveti olarak kabul etmektedir (Arıkan, 2004). Şunu da belirtmekte fayda vardır ki; Schumpeter'in girişimcilikle ilgili görüşleri "günümüzün girişimcilik çalışmalarının çıkış noktasıdır" (Müftüoğlu ve diğ., 2004:132).

"Yeni tedarik kaynakları, yeni satış piyasaları, yeni ürünler, yeni süreçler ve yeni organizasyon şekillerini uygulayarak eskiyi yeni ile ikame eden, kısaca sürekli bir inovasyon (yenilik) süreci içinde eskiyi terk edip daha etkin yeni yolları ve yöntemleri devreye sokarak (yıkıcı yaratıcılık) yaşayan dinamik girişimciler ekonomik büyümenin en önemli aktörü olarak ortaya konmaktadır" (Müftüoğlu, 2004:6).

Schumpeter'in fikirlerinden hareketle İsrail M. Krizner, girişimciyi, "başkalarının görmediği şeyleri anlayan ve bu sezgiye göre hareket eden kişi" olarak tanımlar (İraz, 2005:156).

Girişimcinin ekonomide oynadığı önemli rolüne rağmen işletme yönetiminde kabul görmesi yenidir. Girişimcilik 1980'lerden sonra artmaya başlamıştır. 1980'lerden sonra Amerika'da daha muhafazakâr politik güçlerin hâkim olmaya başlaması ile Avrupa'da özel sektör üzerine güçlü vurgular yapılmaya başlanmıştır. Bu tarihten sonra "büyümenin motoru" olarak küçük işletmeler görülmüştür. Bu durum "Batı'nın Japonya'dan öğrendikleri ile girişimciliğe yeni bir ivme kazandırması" olarak yorumlanabilir (Wolferen, 1988). Bu eğilim ile birlikte girişimciliğe duyulan ilgi de yenilenmiştir. Aynı zamanda 1990'larda Avrupa ve Sovyet Rusya'sındaki komünist bloğun çöküşü, Çin ve Vietnam'ın dışa açılma politikaları, ve yüksek işsizlik oranlarının ortaya çıkması girişimciliğin önemini arttırmıştır. ABD ve Avrupa Topluluğu ülkelerinde çok önemli teşvik araçları kullanılmış ve bu ülkelerde girişimcilik çok yaygınlaşmıştır (İraz, 2005).

20. yüzyılda girişimciliğin gelişmesi için hükümetler devreye girmiş, 1998'in sonunda İngiltere hükümetinin yayınladığı 'Rekabetçi Geleceğimiz: Bilgiye Dayalı Ekonominin İnşası' adlı eserde girişimciliği geliştirecek önceliklere dikkat çekilmiştir. Almanya'da yeni işletmelere, küçük girişimcilere finansal destek sağlamak için artan oranda programlar uygulamaya konulmuştur. Bu programların amacı kadın girişimcilerin desteklenmesi ve işletme açılış aşamasının kolaylaştırılması yönündedir. Son yıllarda Almanya'da bir çok 'yenilik merkezi' yeni açılan işletmelere kaynak sağlamak için kurulmuştur. Finlandiya'da 1995 yılında 'On Yıllık Girişimcilik Programı' adında bir program Finlandiya Sanayi ve Ticaret Bakanlığı önderliğinde başlatılmıştır. Bu programın amacı da bireysel girişimcileri tek bir şemsiye altında toplayacak üç temel alandan oluşmaktadır. Bunlar; 1.) Girişimci bir toplumun yaratılması 2.) İstihdam kaynağı olarak girişimciliğin özendirilmesi 3.) Yeni işletmelerin büyümesinin özendirilmesidir.

İsrail'de özellikle göçmenlerin uyumunun sağlanması amacıyla küçük işletmelerle ilgili olarak 'Teknolojik İnkübatörler Programı' önlemleri alınmıştır. Fransa'da girişimciliğin geliştirilmesiyle ilgili olarak öncelikle mühendislik öğrencilerine yönelik girişimcilik eğitimi yürütülmektedir. Üniversitelere bağlı inkübatörler yaratılarak, yüksek teknolojiye dayalı işletmelerin kurulması için iç rekabet oluşturulmaktadır. Ayrıca Girişimcilik Akademisi Vakfı kurulmuştur (Tosunoğlu, 2003).

Girişimciliğin anlamındaki değişimler ve girişimciliğin tarihteki rolü aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Tablo-1: Ekonomik Teori Tarihinde Girişimcinin Rolü

1	Girişimci belirsizlikle ilgili riski üstlenen kişidir (Cantillon, Thünen, Mill, Hawley, Knight, Mises, Cole, Shackle).
2	Girişimci finansal sermayeyi arz eden kişidir (Smith, Turgot, Böhm-Bawerk, Pigou, Mises).
3	Girişimci bir yenilikçidir (Baudeau, Bentham, Thünen, Schmoller, Sombart, Weber, Schumpeter).
4	Girişimci bir karar vericidir (Cantillon, Menger, Marshall, Wieser, Amasa Walker, Francis Walker, Keynes, Mises, Shackle, Cole, Schultz)
5	Girişimci endüstriyel bir liderdir (Say, Sain-Simon, Amasa Walker, Francis Walker, Marshall, Wieser, Sombart, Weber, Schumpeter).
6	Girişimci bir yöneticidir (Say, Mill, Marshall, Menger)
7	Girişimci ekonomik kaynakların bir düzenleyicisi ve koordinatörüdür (Say, Walras, Wieser, Schmoller, Weber, CLARK, Davenport, Schumpeter, Coase).
8	Girişimci bir girişimin sahibidir (Quesnay, Wieser, Pigou, Hawley).
9	Girişimci üretim faktörlerinin bir işverenidir (Amasa Walker, Francis Walker, Wieser, Keynes).
10	Girişimci bir müteahhittir (Bentham).
11	Girişimci bir arbitrajcıdır (Cantillon, Walras, Kirzner).
12	Girişimci alternatif kullanımlar arasında kaynakların bir tahsisçisidir (Cantillon, Kirzner, Schultz).

Kaynak: TOBB (1998:106), RIPSAS Sven, "Towards An Interdisciplinary Theory Of Entrepreneurship", Small Business Economics 10, Kluwer Academic Publishers

1.1.3. Girişimciliğin Türkiye’de Gelişimi

Girişimciliğin Türkiye’de gelişimi Osmanlı Devleti dönemi ve Türkiye Cumhuriyeti dönemi olarak incelenmesi analiz edilmesi bakımından önemlidir. Her iki dönemin kendine has özellikleri vardır. Yönetim şeklinin ve hukuk kurallarının değişmesi girişimciliği önemli derecede etkilemiştir.

1.1.3.1. Osmanlı Dönemi

Türkler, Anadolu’ya gelip yerleşik hayata başlamalarından itibaren, ticaret ve zanaatkarlık konularında önceki yaşantılarına göre bir hayli ilerlemişlerdir. Bunun sonucunda Selçuklu ve Osmanlı devrinde bir esnaf-sanatkar örgütü olan Ahilik teşkilatı oldukça etkili olmuştur. Bu teşkilat Osmanlı’daki toplumun inşasında; siyasi ve askeri işlerde oldukça başarılı bir grafik çizmiştir. Ancak Osmanlı hükümdarlarının, İmparatorluğu oluşturan toplum katmanları arasında adeta bir iş bölümüne giderek Türkleri ticaret dışında bırakmasıyla, girişimcilik de bir duraklama dönemine girmiştir (Durukan, 2007; Müftüoğlu ve diğ., 2004).

Ahi birliklerinin kuruluş amacı; Anadolu’ya göç eden Türkmen sanatkârlara kolayca iş bulmak, iş sahibi yaptıkları kişilerin Anadolu’daki yerli Bizans sanatkârları ile rekabet edebilmesini sağlamak, piyasada tutunabilmek için yapılan malların kalitesini korumak, üretimi ihtiyaca göre ayarlamak, sanatkârlarda sanat ahlakını yerleştirmek, Türk halkını ekonomik olarak bağımsız hale getirmek, ihtiyaç sahibi olanlara her alanda yardımcı olmak, ülkeye yapılacak saldırılarda devletin silahlı kuvvetleri yanında ülkeyi savunmak ve yerleşim bölgelerinde Türk-İslam kültürünü yaymak şeklinde tanımlanabilir (Tezcan, 1999).

Ahi birliklerinin taşıdığı değerler;

- “Dayanışma gereksiniminden doğan birbirini kollama ve yardımlaşma
- Dış etkenlere ve tehlikelere karşı topluca karşı çıkma
- Kendilerine sığınanlara ve muhtaç olanlara din ve ırk farkı gözetmeksizin kapılarını açmaktır” (Tezcan, 1999:284).

Osmanlı İmparatorluğunun dünya görüşü, başka devletlerin toprağını kontrol ederek hakim olmaktır. Osmanlıda girişimcilik, sosyal statüsü fazla olmayan ve Müslümanların dışındaki kişilerin yaptığı önemsiz ayrıntı olmuştur. Bu önemsemezliğin sonucu olarak “Selçuklu ve Osmanlı döneminde önemli bir yeri olan Ahilik teşkilatına dayalı Türk girişimciliği, sanayi devrimi ve sonrasında hızla artış

gösteren kitle üretimi ve sosyoekonomik gelişmelere ayak uydurmakta güçlük çekmiştir” (Tutar ve Küçük, 2003:168).

Osmanlı İmparatorluğu’nda tüm esnafı temsil eden loncalar, 19. yüzyılın ortalarına kadar faaliyetlerini sürdürmüşlerdir. Bu sistemde herhangi bir işte çalışabilmek için o işle ilgili iş koluna girmek zorunludur. Uygulamalı eğitimin ardından çıraklık ve kalfalık dönemi ve sonra ilk önce müteakip usta unvanını almakta, gerekli eğitim aşamalarını bitirdikten sonra gerekli sınavları kazanıp, usta unvanını alıp sonra bağımsız bir iş kurma izni alabilmektedir. Üretimin iç pazara dönük olması ve iç pazarın da sınırlı olması nedeniyle belirli sayıda ve izinli olarak bir işyeri açabilmişlerdir. İşyeri kiralamak anlamına gelen “gedik” ustalara verilen bir imtiyazdır. 1800 lü yılların başında İstanbul’daki loncalar, Yeniçeri teşkilatından destek alarak ve imtiyazlarını kullanarak fabrikaların kurulmasını engellemişlerdir. 1826 yılında yeniçeri teşkilatının kapatılması gedik teşkilatının gücünü azaltmıştır. İmparatorluğun son dönemlerinde de tamamen kaldırılmıştır (Akdemir, 1996).

Ahilik kurumu ve Lonca teşkilatı söz konusu dönemlerde önemli işlevleri yerine getirmiş, ancak çağa uygun argümanlar geliştiremediğinden ve kendisini yenileyemediğinden sanayi toplumunun motoru olan girişimciliğin gelişmesine fazla katkı sağlayamamıştır. Ancak Türk Girişimcilik Kültürü ve Türk Girişimcilik Etiğinde halen söz konusu kuruluşların etkisi sürmektedir (Müftüoğlu, 1993)

Osmanlı İmparatorluğu’nda ticaret işini Rum, Yahudi ve Ermeniler üstlenirken, Türkler; askerlik, ulemalık, bürokratik ve tarım-hayvancılık gibi işlere yönlendirilmiştir. Uzun yıllar Türk toplumu ticaretin dışında kaldığı için girişimci kültürü gelişmemiş aksine var olan girişimci kültürü de unutulmuştur (Durukan, 2007). “Toplumsal yapı ve alt yapının oluşturulamaması nedeniyle sanayileşme hareketi çoğunlukla devletin öncülüğünde yapılmıştır” (Çelik ve Demirci, 1998;.26). İşler bürokrasi ile yürütüldüğü için bürokrasinin gücü artmış, böylece bürokrasi kendi egemenliğini korumak için girişimcilere fazla yaşam hakkı tanımamış ve onları denetimi altında tutmaya çalışmıştır.

Diğer bir görüşe göre; Osmanlı döneminde Türkler için askeri bir rol biçilmişti, sanatkâr ve zanaatkâr değıllerdı denilerek insanlar yanlış bilgilendirilmektedir. Türkler askerlik işlerini yapıyorlardı ve aynı zamanda askerlik yaparken sanatkârlık ve zanaatkârlık işlerini orada yürütüyorlardı. O çatı altında işlerine devam ediyorlardı. Savaşlarda bu insanları ölmesi veya vatan elden gidiyor derdine düşmesi bu yönde

çalışmaları aksatmıştır. Gayri Müslimlerin serbest çalışması, askere gitmemesi, babadan oğla devam eden bir gelenek olması girişimcilik anlamında onların daha çabuk gelişmelerine sebep olmuştur. Askeri sistemde öncelik girişimciliğe verilmemiştir. Askeri yapılanma içinde birinci sırayı kaybedilen toprakların geri alınması konusu aldığından devlet yetkilileri geniş düşünme yeteneğini kaybetmiştir.

1908 yılında ikinci Meşrutiyetin ilanı ile Kanuni-Esasi kabul edilmesi ve Mebusun Meclisinin açılması sonucu Osmanlı Devletinin yapısında önemli değişiklikler olmuştur. Bu gelişmelerin sosyo-ekonomik alana yansıtılması liberal düşünce tarzının ağırlık kazanması doğrultusunda girişimciliğin Osmanlı İmparatorluğu'nda önemli hale gelmesine ve yabancı sermayeye geniş imkânlar tanınmasına sebep olmuştur. Diğer yandan "Tanzimat'la birlikte bürokrasideki, rüşvet ve iltimas gibi yolsuzlukların artması, sosyo-ekonomik yaşamın gelişmemesi ve ekonomik gelişme için gerekli yatırımların olmaması nitelikli bir girişimci tabakasının oluşmasını engellemiştir" (Altıparmak, 1993:28).

İkinci Meşrutiyetle birlikte Osmanlı devletinin iktisada bakış açısında değişiklik olmuştur. "İttihat ve Terakki'nin partisinin önde gelenleri mali devlet yerine iktisadi devlet görüşünü benimsemişlerdir" (A.T.O.,1997:10). Diğer yandan, "İmparatorluğun son dönemlerinde ve özellikle İttihat ve Terakki döneminde Türk'ten iş adamı ve tüccar yapmak, Müslüman ve Türk ticaret adamı oluşturmak" için önemli gayretler sarf edilmiştir (Müftüoğlu ve diğ., 2004).

Sanayiye özel girişimci eliyle diriltmek, girişimciliği canlandırmak için 1913'de Teşviki Sanayi Muvakkati çıkarılmıştır. Bu kanun topluma yansımaları araştırılmış şöyle bir sonuç ortaya çıkmıştır.

"1915 yılında İstanbul, Bursa, Bandırma, İzmir, İzmit, Uşak ve Manisa'da Teşviki Sanayi Kanunu'nda yaralanan ticari kuruluşlarda bir sanayi envanteri yapılmıştır. Sayım sonucu devlet kuruluşları genellikle dokuma sanayinde toplanmış ve özel girişime ait 242 kuruluştan 28 tanesinin anonim şirket olduğu, kalan 214 adedinin de özel şahıslar mülkiyetinde olduğu görülmüştür. Özel girişimde, sermaye ve mali güç olmadığı organizasyon ve teknik bilginin yetersiz olduğu, özel girişimin küçük el sanayinden öteye ulaşmadığı saptanmıştır" (TÜGİAD, 1993:19).

İttihat ve Terakki yönetimindeki Osmanlı döneminde, 'Hayriye Tüccarları' girişimi, temel politika halini almıştır. İlham kaynağını Almanların oluşturduğu bu politika, 'Milli İktisat' olarak tanımlanmıştır. Almanların ırk üzerine kurduğu çatışmacı iktisat, milli iktisat diye halka dayatılmıştır. İttihat ve terakki partisinin Almanlara böyle kayıtsız

olarak teslim olmaları girişimcilikte en önemli unsur olan kendine güven duygusunun azlığındandır. Bu anlayış Cumhuriyet döneminde de devam etmiştir (Bolat, 2007:83).

Girişimcilikle ilgili literatürde görünmeyen bir diğer konu şudur; Osmanlı Devleti, Batı medeniyetinin biliminden faydalanmak için asker ve gazeteci göndermesi yerine, dış toplumu ve kendi toplumunu iyi analiz etmenin yanı sıra teknik bilimleri öğrenmek için elman gönderip iş kurmayı öğrenmek için de girişimciler göndermiş olsaydı daha faydalı bir hamle yapmış olacaktı.

1.1.3.2. Cumhuriyet Dönemi

1923-1930 arası ulusal ekonominin kurulması dönemi olarak tanımlanabilir. Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk yıllarında özel girişimciliğe dayalı liberal iktisadi gelişme politikası izlenmiştir. "Özel kesim özendirici ve korumacı tedbirlerle desteklenmiş, sanayileşmede baş rol özel kesime verilmiştir" (Şahin, 2000:49). Bir yandan yabancı hakimiyetine son verme çabaları olurken diğer yandan milli girişimciyi destekleme politikaları ön plana çıkmıştır. Yapılanlara rağmen, "bazı yetersizlikler ve savaşın etkilerinin sürmesi nedeniyle önemli bir gelişme sağlanamamıştır" (Altıparmak, 1993:18). O yıllarda, "yeterli sayıda girişimcinin bulunmaması" var olan girişimcilerin becerilerinin az olması özel sektörün başarısızlığının en önemli nedenleridir (Alpugan, 1998:67). Bu uygulamanın sonucunda girişimcilik alanında sorunlar minimum düzeye düşürülemediğinden, girişimcilerin niteliklerinin maksimum düzeye çıkarılmasına çalışılmıştır.

Cumhuriyet'in ekonomik kalkınmasını düzenlemek amacıyla düzenlenen "İzmir İktisat kongresi özel kesim aracılığıyla sağlanacak bir sanayileşmeyi öngörmüştür" (Altan, 1986:28). Bu öngörü Türkiye'deki girişimcilik çabalarının gelişiminde büyük öneme sahiptir.

"İzmir İktisat Kongresi'nde ticaret kesimini, sanayicileri, işçi ve çiftçileri temsil eden binden fazla delege serbest girişimin ön planda olduğu bir ekonomik düzen kurulması doğrultusunda uzlaşmışlardır. Milli girişimi özendirici teşvikleri, piyasa ekonomisinin işlerlik kazanacağı bir yapılanmayı öngören bir mülkiyet rejimi benimsenmiştir" (Müftüoğlu, 2001:48).

Yanlış para politikalarının doğurduğu 1929 yılındaki sosyo-ekonomik buhran sonrasında, Türkiye'de 1930-1939 yılları arası dönemde uygulanan ekonomik politikalarda göze çarpan özellik 'korumacılık' ve 'devletçilik' uygulamalarıdır. Bu dönemin kendine has özelliği dolayısı ile "devlet eliyle sanayileşmeye gidilmesi mecburi bir sonuçtur" (Müftüoğlu, 2001).

1950'ler Türkiye'de çok partili demokratik dönem ile politik alanda, piyasa ekonomisine ve ekonominin liberalizasyonuna ilişkin önemli girişimlere, ekonomik alanda önemli atılımların başlangıcı olarak kabul edilse de ikinci dünya savaşı sonrası politik ve ekonomik konjonktürün Türkiye'ye çok önemli fırsatlar yanında Türkiye'yi çok önemli tehlikelerle karşı karşıya bıraktığı yıllardır.

Menderes'le birlikte 1950'lerde yaşanan hareketlilik, girişimcilik açısından yeni anlayışların habercisi olmuştur. Bugünkü Türkiye'nin nüfuzlu sanayicilerinin çoğunun iş hayatına atıldıkları, asıl birikimlerini sağladıkları dönem 1950'lerdir. Önde gelen sanayi kuruluşları içinde pek azının tarihi 1950 öncesi döneme uzanır. "Yerli sanayi burjuvazisinin gerçek gelişmesine imkân veren 1950'lerin imkânlarıdır" (Keyder, 1999: 191). Diğer taraftan bu yıllarda gerçekleşen NATO üyeliği, ilerideki yıllarda sürekli siyasetçilerin ve girişimcilerin önüne darbe olarak yansımıştır.

"1960-1970'li yıllar, Türkiye'de özel girişimciliğin gelişme gösterdiği dönem olmuştur." (Güngör, 1999:17). "Bu dönemde üretim artışı temel bir hedef olarak belirlenmiştir" (Müftüoğlu, 2001:65). İthal ikame politikası yaygınlık kazanmıştır. Bu dönemin başlarında kamu yatırımlarında nispeten düşme eğilimi olmuş, sanayileşme eğilimi ve özel sektör girişimciliği artmıştır. Bu dönemdeki temel gelişmelerden birisi geleneksel mal üretimini çağa uygun hale getirmektir.

"Bu dönemde Kıbrıs Harekâtı ve sonucunda gelen ambargo, petrol şokları, yükselen enflasyon, siyasal ekonomik istikrarsızlık, ithal ikamesi politikasının tıkanması, döviz sıkıntısı, dışa açık olmama ve teşvik uygulamalarının giderek dönemin gereksinimlerine cevap vermekten uzaklaşmaya başlaması, girişimcilik üzerinde olumsuz etkiler yaratmıştır" (TÜGİAD, 1993:20).

Türkiye başlıca girişimci kaynağını 1960'lı yıllara kadar Balkan göçmenlerinden sağlamıştır. 1960 lı yıllardan sonra Güneydoğu ve Doğu Anadolu ile Karadeniz bölgelerinden Batı bölgelerindeki büyük şehirlere ve bilhassa İstanbul'a gelen insanlar girişimci kaynağını oluşturmuştur. 1960-1980'li yıllar arasında girişimcilik olgusu çeşitli olaylar sonucunda menfi yönde etkilenmiştir. Bu karışık dönemde üç askeri darbe, iki reform hükümeti ve çeşitli siyasi parti koalisyonları ve bunlara ilaveten para politikalarının yürütülememesi sonucu birinci ve ikinci petrol şokları meydana gelmiştir. Ayrıca buna uzun zamandır çözülemeyen Kıbrıs meselesi de eklenmiştir.

"12 Mart 1971 tarihinde askeri muhtıra sonucu mevcut hükümetin çekilmesi yerine kurulan reform hükümeti bir takım ekonomik ve sosyal reform hareketleri başlatmıştır. Ekonominin istikrarsızlığa ve durgunluğa yönelmesiyle ortaya çıkan genel memnuniyetsizlik ve rahatsızlık üzerine 1. reform hükümeti istifa etmek zorunda kalmıştır. Sonraki reform hükümetleri 1. hükümetin getirdiği geniş

kapsamlı devletleştirme programlarını uygulamadan kaldırmış, özel teşebbüsün yeniden teşviki prensibini benimsemiş ve 1973 yılında oldukça ılımlı bir Tarım ve Toprak reformu Kanunu çıkarmıştır” (TOBB, 1989:31).

1980’li yılların ikinci yarısından itibaren Türkiye kendi iktisat tarihinin ayrılmaz bir parçası olan dinamik bir girişimci sınıf yetiştirme hedefinin gerçekleştiğine tanık olmuştur. Bir zamanlar büyük şehirlerin çevresini aşamayan girişimciler bu dönemde Anadolu kaplanları olarak birçok şehre yayılmışlardır. Bu kişiler yerel olarak yetişmiş girişimcilerdir. Bir zamanlar KİT’lerle değişen şehirler o zaman KOBİ’lerle tabandan değişmiştir. Yaşanan krizler Anadolu Aslanlarını tasfiye etmiş, onlar ise inançlarını yitirmeden yeniden işletmelerini kurup geliştirmişlerdir (Kazgan, 2002).

1980’lerde girişimci patlamasını, Kazgan, eğitim düzeyinin yükselmesine, statü kazanma arzusunun yerleşmesine, hükümetlerin girişimcilere gelir pompalamasına ve onları desteklemesine bağlamaktadır. Diğer yandan da ‘Teşebbüs hürriyeti’ vurgusuyla orta direk kesiminin girişimci olmasını cesaretlendiren Özal unutulmamalıdır (Bolat, 2007:85). Bu cesaret ve destekler dini kullanarak para toplayan bir kesimin ortaya çıkmasına da sebebiyet vermiş (Kazgan, 2002), Batıdaki Protestan mezhebine benzer cemiyetler türemiştir.

Avrupalı Amerikalı şirketlerin geçmişten beri yatırım yapmadığı Ortadoğu ve Orta Asya gibi yüksek rizikolu pazarları, Türkiyeli girişimciler fazla rekabetle karşılaşmadan fethetmişlerdir. Ve ÇUŞ’lar bu girişimcilerle işbirliğine giderek bu pazarlarda yer almışlardır. Yüksek risk nedeniyle batan büyük çaplı şirketler zararı devlete karı kendilerine paylaştırırken, bu pazarlarda batan KOBİ’ler karı ve zararı da kendileri üstlenmektedir (Kazgan, 2002).

Gümrük birliği anlaşmasının yerli girişimcinin aleyhine olması girişimciliğin duraksamasına sebebiyet vermiştir. Ancak girişimciliğin belirli bir seviyeye getirilmiş olması gümrük birliği anlaşmasının getirmiş olduğu bütün haksızlıklara rağmen düşünüldüğü kadar kötü etki edememiştir. Bu olaylar karşısında girişimcilerimizin dirençlerinin arttığını, girişimcilerimizin dış dünyaya açılmalarına bakarak görebiliriz. Doğu’ya, Kuzey’e ve Güney’e yayılarak girişimcilik faaliyetlerine devam etmişlerdir.

1.1.4. Girişimci Düşüncenin Temelleri

Girişimci düşüncenin dört ana bileşeni vardır (İraz, 2005:166). Bunlar;

1.) Öncü Olma 2.)Yenilikçi Ve Yaratıcı Olma 3.)Risk Üstlenme 4.) Rekabetçi Düşünme

1.1.4.1. Öncü Olma

Öncü olma, rakipleri takip etmek yerine onlardan daha önce yaratıcı bir fikri veya düşüncüyü vizyoner bir bakış açısıyla zaman kaybetmeden ortaya çıkarmak ve gerekli kararları alarak harekete geçmektir. Öncü olmak için yaratıcı fikrin uygulanabilirliğini ölçmenin yanı sıra o fikri uygulayabilmek önemlidir. Girişimcilikte öncü olmak tek başına yeterli değildir. Girişimci olabilmek için belirlenen fırsatların, bir iş planına dayandırılarak eyleme dönüştürülmesi gereklidir (Müftüoğlu ve diğ., 2004).

1.1.4.2. Yenilikçi ve Yaratıcı Olma

İhtiyaçlara yaratıcı, alışılmamış ve yeni çözümler aramayı ifade eder. Bu çözümler, yeni ürün ve hizmetler, yeni teknolojiler, yeni üretim süreçlerinin kullanılması şeklinde olabildiği gibi yeni yönetim biçimleri de bu başlık altında belirtilebilir. Sürekli kendisini yenileme ve aşma, yeni ürünler yaratma güdüsü içerisindeki bir girişimci bilgi toplumu kişisi ile benzer özellikleri taşır. Bilgi toplumu üretken, yaratıcı, tartışmacı, kendine ve ülke sorunlarına duyarlı, paylaşımcı, fırsatları değerlendiren, teknolojiden yararlanan kişilerden oluşur. Bilgi çağı verilerinden etkilenen, bunları işleyerek etkileyen bir konumda olmak da girişimciliği gerektirmektedir (Dansık, 2001). Bu nitelikler girişimcinin her şeyden önce “beklentilerine uygun düzeyde risk üstlenen kişi” olduğunu da göstermektedir (Müftüoğlu ve diğ., 2004:6).

OECD'ye göre yenilikçilik: “Süreç olarak bir fikri pazarlanabilir bir mal ya da hizmete, geliştirilmiş bir imalat ya da dağıtım yöntemine ya da yeni bir toplumsal hizmet yöntemine dönüştürmektedir” (Müftüoğlu ve diğ., 2004:7).

1.1.4.3. Rekabetçi Düşünme

Piyasa ekonomilerinde işlerliği ve korunması için uygulanan ekonomik politikanın ana unsuru olarak kabul edilen rekabet, belirli bir piyasada çalışan girişimcilerin ekonomik konularda serbestçe karar verebilme hakkı olarak tanımlanmaktadır (Arda, 2002). Rekabet, girişimcilerin piyasada tutunabilmeleri için kaliteli ürünler üretmelerini, verimli çalışmalarını ve müşteri odaklı olmalarını sağlar (İraz, 2005).

Rekabetin faydası, fiyatların düşmesi ve kalitenin artması ile görülür. Fiyatın düşmesi için maliyetin düşmesi, kalitenin artması için ise yeniliğin ve çeşitliliğin olması gerekir. Yani rekabet; tüketici yararını sosyal bir politika olarak sağlarken, aynı zamanda teknolojik gelişmeyi de teşvik eder (www.rekabet.gov.tr). Rekabet yerine işbirliği sağlanarak daha güzel bir gelişme sağlanacağı birçok kişi tarafından dile

getirilmektedir. Uzak Doğu girişimcileri, kendi aralarında işbirliği, Batı'ya karşı rekabeti strateji olarak benimsediklerinden ileri bir düzeye ulaşmışlardır. Rekabet, diğer alanlardan kaldırılıp, iyilik yapmaya odaklandırılırsa daha faydalı olacaktır.

1.1.4.4. Risk Üstlenme

Risk kavramı, “mal veya can varlığında zarar ya da kayıp olasılığını” ifade eder. (Alpugan, 1998:499). Girişimci için risk; önemli bir miktarda kaynağı, kabul edilebilir bir risk düzeyi olan fırsatlara bağlama arzusunu içerir. Girişimci; risk üstlenirken teknolojik değişim, pazar yapısı, kamusal düzenlemeler ve rekabet türü gibi konulara dikkat etmelidir. Risk üstlenme sürecinin belirleyicileri; yaratma ve fırsat boyutu, gerçek ve algılanan değer, girişimcinin kişisel becerileri ve hedefleri ile uygunluk ve rekabet alanının farklılığıdır (İraz, 2005).

1.1.5. Girişimciliğin Nedenleri

Kişiler, ekonomik güçleri ölçüsünde farklılaşmakta, “ekonomik sorunlara çözüm bulabildikçe de popülariteleri artmaktadır” (Akdemir, 1996:101). Girişimciliğe yönelen birçok faktör vardır ancak bunları üç ana grupta toplamak mümkündür: (Açıkgöz, 1995) 1.) Bağımsız olma isteği 2.) Kişisel tatmin sağlama isteği 3.) Kar elde etme isteğidir.

1.1.5.1. Bağımsız Olma İsteği

İnsan kendi kararlarını kendisi vermek istemektedir. Ancak bunu her zaman gerçekleştiremez. Hele başkasına çalışarak yaşamını sürdürüyorsa onun için gereksinimlerinin karşılanmasının sonu gelmeyecektir. İnsanların gereksinimlerini karşılayamamaları, muhtaç olarak yaşama durumunda kalmamaları için girişimci olmaya yönlendikleri görülmektedir. İnsan bizzat kendisinin ön plana çıkmasını istemektedir. Bazı durumlarda bağımlı çalışmak tahammül edilemez bir durum olarak ortaya çıkmaktadır. İnsanlara daha kaliteli ve müreffeh bir hayat sağlamak amacı ile girişimci olmaları teşvik edilmektedir. İnsanları köle olmaktan kurtarmak birincil amaçtır. Ancak kişileri kendi dışındakilerden kurtarıırken kendi nefisinden de kurtarmak gereklidir. Girişimci kendi nefesine köle olunca diğer insanlara zulmetmektedir.

1.1.5.2. Kişisel Tatmin Olma

İnsanlar yaşarken ve öldükten sonra toplum içerisinde anılmak ve sözü edilmek isterler. Japonya'da asaletin, dürüstlüğün, çalışkanlığın, vatanseverliğin simgesi olan samuray (askerlik) felsefesi girişimciliğe uyarlanmış ve ondan sonra da çalışkan,

retken, ihracat yapan, istihdam yapan, vergi ödeyen kişiler samuray mensuplarının aldığı özelliği almıştır. Sonuçta, birçok Japon samuray çizgilerinde girişimci olmaya motive olmuş ve Japon kalkınması bugüne gelmiştir (Yalçın, 1998). Türkiye'de akıncılar samurayların yerini almakta ve önce siyasette sonra da ekonomide kendilerinden söz ettirmektedirler.

1.1.5.3. Kar Elde Etme

Kapitalist sistemin insanlara enjekte ettiği temel yönelim para kazanmak ve kültürlü olmaktır. Kültür ile parayı kendinde toplayabilen kişiler statü de elde etmiş olacaklardır. Günümüzde para g anlamına geldiğinden parası olan insan, kendine olan güvenini ön plana çıkarmaktadır. Parayla birlikte kültürünü de genişletebilen insan kendini günümüzde ve gelecekte güvende ve toplum nezdinde bir statü kazanmış varsayar. Bu fikrin enjekte edilmesi, parası olmayanların kendini insan gibi düşünmesine engel olmaktadır. Hayatın gayesinin paradan ibaret olması kişisel buhranlara sebebiyet vermektedir.

1.1.6. Girişimcinin Temel İşlevleri

Girişimciler, sosyo-ekonomik yönden yıllar geçtikçe üzerine eklenen değişik işlevleri yerine getirmektedirler. Çağdaş bir girişimcinin yerine getirmesi beklenen işlevler söyle sıralanabilir: (Tokat ve şerbetçi, 1998)

1.1.6.1. İşsizlikten Kurtarma

Girişimci sayısı ile doğru orantılı olarak istihdam oranı da artmaktadır. İşsizlikten kurtulmanın en doğal ve etkin yolu, kişilerin kendi işlerini kurmalarıdır. Özellikle Avrupa Birliği'nde (AB) ve Amerika da yaşanan işsizlik sorunları araştırılırken elde edilen sonuç, yaratılan istihdamda girişimciliğin büyük etkisi görülmektedir. Yurt içinde yarış ortamının sağlıklı işlemesi, istihdamın artması yanı sıra dış pazarlarda da rekabet gücünü beraberinde getirir (Müftüoğlu ve diğ., 2004).

Küresel rekabetin artması ve hızlı teknolojik değişimler KOBİ'leri istihdam açısından önemli hale getirmiştir. Büyük lekli işletmelerin az verimliliğine karşın küçük ve orta ölçekli işletmelerin esnek ve değişimlere açık yapıları ile daha üretken olabilecekleri ve daha çok istihdam yaratabilecekleri düşünülmektedir.

1.1.6.2. Yeni Pazarlara Ulaşmak

Girişimcilerin yaptıkları işte ayakta kalmaları ve hedeflerine ulaşabilmeleri için temel koşullardan biri; pazarlama alanında gösterdikleri performanstır (Dolgun, 2003).

Girişimcinin hedefi öncelikle pazar bulmaktır. Sonra üretime geçmektir. Pazarı bulunmayan bir ürün girişimci için kamburdur. Ülke içinde ve dışında yeni pazarlar bulması ve pazarı payını devamlı artırması gerekir. Çeşitli uluslararası oluşumlara katılarak veya uluslararası oluşumlar sağlayarak dünyadaki her pazara ulaşmak, ürün, teknoloji veya yönetim bilgisi pazarlamak öncelikli hedeflerinden biri olmalıdır.

1.1.6.3. Yeni Mal ve Hizmet Üretmek veya Bilinen Mal ve Hizmetlerin Nitelik ve Kalitelerini Yükseltmek

Girişimciler yeni üretilen malı, ilk kez tüketiciye sundukları için diğer rakipler ortaya çıkana kadar büyük karlar elde ederler. Asıl kaymak bu sırada alınır. Sonraki karlar küçük karlardır, elinden kısa sürede çıkabilir. Bu işlevi etkili biçimde yerine getirebilen girişimciler bu alandaki öncü çabaları nedeniyle büyük kazanç sağlayabilirler (Arıkan, 2004). Rekabet oluşmadan önce sağlanan kar en fazla karıdır. Ancak riski en fazla olan durumdur.

1.1.6.4. Endüstride Yeni Organizasyonlar Kurmak

Girişimciler organizasyon kurarak güç sahibi olur, pazar bulur, baskı grubu oluştururlar. Bir kısım girişimci örgütleri tekel oluşturarak piyasaya hakim olmak isterken, diğer bir kısım girişimci ise güç birliği ederek tekeli kırmak, pazarda yer almak istemektedir. Tekeli kuranlar ve tekeli kıranlar arasında sürekli bir mücadele vardır.

1.1.6.5. Hammaddelerin ve Benzeri Maddelerin Sağlanabileceği Yeni Kaynaklar Bulmak

Girişimciler ülke içinde veya dışında üretimi kolaylaştıracak, maliyetleri azaltacak hammadde kaynakları bulup, denetimleri altında tutarlar. Bu çeşit kaynakları denetimi altına alan şirket veya girişimciler rakiplerine oranla daha büyük kar sağlarlar (Tutar ve Küçük, 2003). Hukuki açıkları bulup halkın yararına sunulması gereken kaynakları sahiplenirler ve kolay kar etmenin yollarını ararlar.

1.1.6.6. Sermaye Birikimi Sağlamak

Girişimlerin artması, yeni şirketlerin açılmasına şirketlerin açılması ise endüstrinin büyümesine ve çeşitlenmesine, üretimin artması genel karın artmasına ve refaha katkı sağlar. Elde edilen karların yeniden yatırımlar için kullanılması yeni istihdam alanların açılmasını ve sermaye birikimi sağlar. Hükümet ve değişik kurumlarının teşvik ve kolaylık mekanizmaları iyi çalıştırıldığında girişimcilik, sermaye birikiminde en önemli

etkendir. Ülkede yeni girişimcilerin ve iş olanaklarının yaratılması gelir dağılımının da dengeli olmasını sağlayacak önemli bir etkidir (Müftüoğlu ve diğ., 2004). Serbest ekonomi modellerinde sermayenin tabana yayılmasını genelde girişimciler sağlar. Girişimci toplumun şekillenmesinde önemli derecede etkilidir.

1.1.6.7. İşletme Stratejilerini ve Politikalarını Belirlemek

Girişimci 'yaşam için dirilişi' kendine şiar edinmiş kişidir. İradesini tam anlamıyla kullanmak için çaba gösterir. Geleceği bu günden planlama yeteneğine sahip olan girişimci işletmenin gelecek faaliyetlerine ilişkin stratejiyi belirledikten sonra yönetim ve organizasyon politikalarını stratejisine uyguna hale getirir. Girişimcinin bugünü analiz etme becerisi belirlediği stratejinin etkinliği açısından çok önemlidir.

1.1.6.8. Yeni Üretim ve Satış Yöntemleri Geliştirmek

Girişimciler devamlı ürettiklerin malın üretim yöntemlerini, pazara sunuş biçimlerini değiştirerek maliyetini düşürebilir veya fiyatlarını artırabilirler. Pazarda devamlı bulunabilmenin en temel kuralıdır. Yeni pazarlama ve üretim yöntemi olan elektronik ticaret, bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan hızlı değişim ve gelişmelere paralel şekilde ve artarak dünya genelinde tartışılan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Elektronik ticareti, ürünlerin iletişim şebekeleri aracılığıyla üretilmesi, ya da mevcut ürünlerin reklamının, satışının ve dağıtımının bu şebekelerce yapılması olarak tanımlamak mümkündür. Bu yeni yöntem kullanıldığında maliyetler düşecek, pazarlara kolay girilebilecek, pazara kolay girildiği için rekabet artacak, buna paralel olarak kalite yükselip fiyatlar düşecektir. Gelecek yıllarda 'istihdam yoğunluğu' bu yönde olacaktır (Tosunoğlu, 2003).

1.1.6.9. Olanakları Takip Etmek

Her insanın karşısına olanaklar çıkmaktadır. Ancak ileriye görebilen ve doğru karar alabilen az kişi vardır. Girişimcinin gelen olanakları iyi değerlendirmesi ve başka olanakları da araması gerekir. Girişimcinin işletmenin karşısına çıkacak değişme ve gelişmelerin fırsat mı yoksa tehdit mi oluşturacağını tahmin etmesi; fırsatları en iyi şekilde değerlendirip, tehditleri giderecek etkin önlemler alması gerekmektedir.

1.1.7. Girişimcinin Temel Özellikleri

Girişimcilerin, çoğunlukla "özgüven, risk altına girme, esneklik, başarı ve bağımsızlık gereksinimi yüksek düzeyde" olduğu bilinmektedir (Eyüboğlu, 2003:12). Girişimci, kişisel özellikleri açısından biri diğerine benzemez; genellikle birbirinden belirgin

denilebilecek şekilde ayırdılar. Girişimcileri diğer insanlardan ayıran farklı özellikler olduğu kabul edilen bir gerçektir.

1.1.7.1. Vizyon Sahibi ve Hayal Gücü Kuvvetli Olma

Vizyon, “geleceği düşünmek ve tasarlamaktır” (Erçetin, 2000:93). Girişimcinin sürekli yenilenen ve gelişen bir üst görüşü vardır. İleriyi görebilmek; “hem görme yeteneğine hem de yaratıcı hayal gücüne sahip olmayı gerektirir” (Akdemir, 1996:176). Girişimcinin böyle görüşe sahip olması ise, iyi bir vizyon sahibi ve hayal gücünün kuvvetli olmasıyla orantılıdır.

1.1.7.2. Özgüveni Yüksek ve Sorumluluk Sahibi Olma

Girişimci kişiler iradesini en iyi kullananlardır. İradeyi kullanmak sorumluluk gerektirir. Girişimciler sonuçlara karşı “sorumluluk hissederler” ve kaynakları kontrol ederek amaçlarına ulaşma yolunda bu kaynaklardan yararlanırlar (Özkan ve diğ, 2003:13). Girişimciler amaçlarını gerçekleştirmede özgüvenleri vardır. Güçlerini ve yeteneklerini kullanmayı sever, sorumluluklar yüklenir ve sonuçlarıyla karşılaşmaktan korkmazlar. Kişi özgüvenini kendi medeniyeti üzerine bina ederse gelişmesinin önü açılacaktır. Diğer türlü elde edilenler taklitten öteye geçemeyecek, krizlerde girişimci elde ettiği o taklitçi özgüveni sarsılacaktır. Girişimcinin özgüvene dayalı erdemli davranışlarından bir diğeri de eylem sonucunda başarısızlıkla karşılaştığında hatayı ilk kendisinde aramasıdır. Bu şekilde eksiklerini görür ve onları gidermeye çalışır.

1.1.7.3. Analitik ve Sentezci Düşünme Yeteneğine Sahip Olma

Girişimci, “birbirinden kopuk, ayrı bilgi ve kavramları değerli bir ürün oluşturmak için birleştirebilir” (Türkel, 1999:155). Belirsiz ve riskli durumlarda girişimciler çabuk analiz edip hızlı karar alarak, bu kararları yine aynı hızla uygulamak zorundadırlar. Bu hızlılığı kazanmak için iyi eğitim ve tecrübe sahibi olmaları gerekir.

1.1.7.4. Eğitimli Olma

İnsanlar başarıyı yakalamak, bir bakıma üst sınıfa yükselmek için eğitime ve öğrenime gereksinim duyar ve kaynaklarının büyük bir kısmını eğitim üzerine harcar. “Bir insanın kendini ve ailesini geçindirecek bir iş veya kariyer sahibi olabilmesi; başkaları ile iyi ilişkiler kurabilmesi; ailesinin ve toplumun kendisinden beklediklerini yerine getirebilmesi için, temel eğitimden geçmesi gerekmektedir” (Yılmaz, 2003:3). Eğitimli olmak, bir yandan girişimciliği özendirecek girişimci kültürünün oluşmasına katkıda

bulunacak, bir yandan da “girişimcilik yeteneğinin artmasını sağlayacaktır (KOSGEB, 2003).

1.1.7.5. Önünü Görebilme ve Analiz Yapabilme Yeteneğine Sahip Olma

Girişimcinin; kazanç olanağının boyutunu, rekabet üstünlüğünü nasıl sağlayıp kullanabileceğini, bu üstünlüğün geçerli olduğu süreyi ve maliyetleri belirlemesini, ürünün hangi pazarlarda satabileceğini, aksaklıkların asıl kaynağının ne olduğunu önüne çıkacak engel ve fırsatlar için neler hazırladığını bilmesidir (TÜGİAD, 1993). Girişimci bu tür analizleri sürekli olarak yenilemeli ve daha önce yapılan benzer çalışmalardan yararlanmalıdır.

1.1.7.6. Risk Alabilme

Girişimciliğin doğasında risk vardır. Girişimcilikte kar ve zarar kardeştir. Girişimciler, “karlı gördüğü bir iş için sermayesini ve emeğini riske ederek pazara girme cesaretini gösteren kişilerdir” (Tutar, Küçük, 2003:162). Girişimci, “başlattığı ekonomik etkinliğin bitiminde doğabilecek sonuçları önceden hesaplayan ve sonuçta doğacak riski üstlenmekten çekinmeyen kimsedir” (Eyüboğlu, 2003:10).

1.1.7.7. Mesele Çözme ve Hızlı Karar Verme Özelliğine Sahip Olma

Girişimcinin bir şeye hızlı karar vermesi ve anında meseleyi çözmesi onu sürekli ileri götürecektir. Mesele çözmeye şu yol izlenebilir: Kararın amacının öncelikle ortaya koymak. Amaçların önceliklere göre sıralanmak. Birbirine alternatif çözümler geliştirilmek. Tüm amaçları karşılayan en iyi alternatifin seçilmek ile bir ön karar vermek. Ön kararın gelecekteki olası olumsuz etkileri ele almak ve yeterince incelemek. Son olarak olumsuz etkileri giderici önlemler tasarlanıp uygulayarak son kararı vermektir. Problemleri veya krizleri fırsata çevirmek için hızlı ve doğru karar almak zorundadır.

1.1.7.8. Yüksek Başarma Güdüsüne Sahip Olma

Başarmanın bir sınırı yoktur. Girişimci “daima iyisini ve çoğunu isteyecektir. Sürekli başarılı olma arzusu girişimci için hırs, enerji ve ataklık kaynağıdır” (Eke,1993:12). McClelland’ın başarı gereksinimi hakkındaki araştırmaları, girişimcilerde var olan psikolojik özelliklerin kaynağını üç tutumla belirlemiştir. Bunlar: (Hisrich ve Michael, 1985:53)

- Problem çözme, amaç belirleme ve bu amaçlara ulaşmada bireysel sorumluluk,
- Yüksek düzeyde hesaplanmış risk alma arzusu ve

- Görevdeki başarısının sonuçlarına ait bilgi.

1.1.7.9. Esnek ve Sevimli Olma

Yanında bir çok kişiyi çalıştırması ve sürekli işi için diyalog kurması onu esnek ve sevimli olmaya zorlar. İşlerin kolaylığı için böyle davranması onun yararınadır. Kendini karşısındakinin yerine koyabilmeli, konulara başkalarının açısından bakabilmeli başkalarına reel göstergeleriyle iyi görünmeli, kendisini girişimciliğiyle, girişimcilik kültürüyle başkalarına beğendirmeye çalışmalıdır (Akdemir,1996). Yeni girişimlere uyum sağlama kişiliğinde olması ve bu konuda gerekli çalışmaları yapması gereklidir.

1.1.7.10. Yenilikçilik ve Yaratıcılık Özelliklerine Sahip Olma

Yenilik, yaratıcılığın dışa vurumu ve somut sonucudur. Yaratıcılıkta temel unsur, iki veya daha fazla fikrin bir araya getirilip tamamen başka bir fikrin ortaya çıkarılmasıdır. Yenilik, yaratıcılığın sahip olduğu beceri ve doğal olgular birikintisini kullanma sürecidir. 'Yaratıcılık ve yenilik' girişimciliğin vazgeçilmez özellikleridir. Girişimci kişi ya kendisinin yenilikçi ve yaratıcı düşünce gücünü kullanarak ya da başkalarının bu özelliklerinden yararlanarak hakim paradigmanın dışına çıkıp yeni iş alanları açar, yeni bileşimler oluşturur (Barker, 2002).

1.1.7.11. Zamanı Etkin Yönetme Özelliğine Sahip Olma

Zamanın gerekliliği ve ölçümü her kişi de farklıdır. Zamanın içinde zamanların oluşturulması insanın elindedir. Bu da ancak geniş bakış açısı ve zamanı planlamakla olur. Girişimci zamanı planladıktan sonra onu kontrol edebilmeli, etkin kullanabilmeli kısacası onu iyi yönetebilmelidir. Zaman tasarruf edilemeyen, ödünç alınamayan, kiralanamayan, satın alınamayan ve çoğaltılamayan bir kaynaktır (Eren, 2001).

1.1.7.12. Kendini ve Çalışanını Motive Edebilme

Genel anlamda motivasyon, belirlenen amaçlara ulaşmak için çaba gösterirken gönüllü olmaktır. Daha açık bir şekilde söylemek gerekirse motivasyon, kişilerin belirli bir amacı gerçekleştirmek üzere kendi arzu ve istekleri ile davranmaları sürecidir (Güney, 2001). İnsana bir işi verimli şekilde yaptırabilmenin motivasyonla birinci dereceden alakası vardır. Kişinin motivasyon düzeyi yaptığı işin niceliğini ve niteliğini etkiler (Fındıkçı, 2000). Motivasyon çok önemli güçtür. Girişimciler çalışanlarını motive edebilmek için, onları güdeleyen faktörleri bilmeli ve onların gereksinimlerini tahmin etmelidir. Bugüne kadar statü, kariyer, para, bağımsızlık vb. etkenler kişinin

motivasyonunu etkilerken, bu yönde gelişen yeni trend maneviyatın iş yaşamında kullanılmasıdır. İş adamları, kişilerin farklılıklarına, dinlerine önem vererek onları daha verimli çalıştırma peşindedirler.

1.1.7.13. Demokratik Katılımcı Yönetim Anlayışına Sahip Olma

Beyaz yakalı, mavi yakalı ya da alt, orta ve üst kademedeki görevli bütün çalışanları yönetim sürecinde etkin kılan bir katılım ortamının olması işletmelerin gelişmelerini süratle tamamlamalarına zemin hazırlayacaktır. Güç üst seviyede ve dar çerçevede oluşturulursa hareket kabiliyeti yükselir ancak uzun süreli olmaz. Yönetime katılma, çalışanlarla yönetici sınıfının işbirliği yapmalarına olanak sağlayan mekanizmaya denir (Fişek, 1988).

Gücün bölüştürülerek adil dengesinin kurulması, gücün örgüt bünyesinde her seviyeye yayılması katılımcılığın gereğidir. Katılımcı yönetime önem verenler, entelektüel, teknik ve iletişim yeteneği güçlü girişimcilerdir. Bu yöntemle işletmesini yöneten girişimci bütün çalışanlarından maksimum fayda sağlar. İşletmenin her çalışanı, çalıştığı işi ve işletmeyi sahiplenir (Seyyar, 2006).

1.1.7.14. Bilge Liderlik Özelliğine Sahip Olma

Liderlik, bir kişi veya grubu önemli ölçüde etkileyebilme özelliğidir. Liderliğin pek çok çeşidi vardır. Ancak bunların içerisinde bilge liderlik diğerlerinde bir adım daha öndedir. Bilge liderliğine sahip girişimciler, çalışanların gereksinimleriyle işletmenin hedefleri arasındaki ilişkiyi iyi analiz ederek işletmenin verimliliğini büyük oranda arttırmaktadırlar. Bilge girişimciler, bilginin performansını sağlayarak değer yaratmaya odaklı, sorumluluğu paylaşabilen, çalışanlarına kendilerini motive edecek bir ortam yaratarak geçmişin karmaşık uygulamaları ve alışkanlıkları ile yetinmecilik kavramına karşı yoğun bir savaş veren, garanti ve güvenlik kültürlerini yıkan, paradigma geliştirme performansı yüksek, yaratıcılık ve esneklik süreçlerinde başarı kriterinin sınırlarını zorlayan liderlik özelliklerine sahiptir.

1.1.7.15. Ekip Çalışmasına Önem Verme

Girişimcilerin küreselleşen dünyada rekabet avantajı sağlamak için ekip çalışmasına önem vermesi sonucu, yenilikçi ve yaratıcı düşüncelerin ortaya çıkması kolaylaşır, sorunların etkin bir şekilde ve kısa bir sürede çözülmesi sağlanır (Straub, 2002). Ekip çalışması karmaşık işleri kolaylaştırmakta, büyük hedeflere doğru ilerlemek için elzem

olmaktadır. Çin'in uyguladığı ekip çalışması tüm dünyaya örnek olmakta, ekip çalışması yöntemi yeniden düzenlenmektedir.

1.1.7.16. Geniş Düşünme Yeteneğine Sahip Olma

Girişimci mensubu olduğu medeniyetinden ilham alarak dikey ve yatay yönde geniş düşünmelidir. Bir yandan insanlığın ezelden ebedine ilişkin bir bakış açısını, diğer yandan yaşadığı zamanda dünyadaki diğer insanlara bakış açısını etik açıdan değerlendirip gözden geçirmesi faydalı olacaktır. Küreselleşme ile gelişen yönetim ve üretim biçimleri geniş düşünemeyenlerin yerini gittikçe daraltmaktadır.

Rekabet sisteminin, rakiplerin stratejilerinin, teknolojik yeterlilik sınırının, nüfus yapısındaki değişimin, iş süreçlerinin farklılaşmasının, yönetim sistemindeki değişimin çalışma hayatının gündemine girmesi geniş düşünmeyi zorunlu kılmaktadır. Bu karşılıklı etkileşimlere cevap verecek sosyo-ekonomik altyapının kurulması girişimcilerin işlerini kolaylaştıracaktır (Ankarman, 1998).

1.1.8. Girişimcilik Türleri

Girişimcilik temel olarak üç gruba ayrılmakta olup, bunlar; "klasik anlamda, küresel anlamda ve güncel anlamda" girişimciliktir (Dansık, 2001:40). Yakın zamanda bunlara sosyal (ahlaki) anlamda girişimcilik eklenmiştir.

1.1.8.1. Klasik Anlamda Girişimcilik

Klasik anlamda girişimcilik ikiye ayrılır fırsat girişimciliği ve yaratıcı girişimcilik.

Fırsat Girişimciliği; pazar genişlemiş veya kriz sonucu pazarın oyuncuları değişmişse veya da pazara uygun fiyata daha kaliteli ürün sunabilme imkânı varsa bu durumu değerlendirmeye fırsat girişimciliği denir. Bundan gerekli şekilde yararlanabilmek için girişimcinin hızlı karara alması pazardaki fırsatları değerlendirebilecek ve kar edebilecek bir bilgi birikimi ve yeteneğe sahip olması gerekir. Diğer bir tanımda mevcut ve potansiyel pazardaki değişimin getirdiği fırsatları görerek veya potansiyel fırsatları sezinleyerek hedef pazara mal satmak amacıyla yapılan girişimdir.

Yaratıcı Girişimcilik; Yeni bir fikir ve icadı ya da mevcut bir mal veya hizmeti dizayn ederek ve fiyat, kalite gibi özellikleri iyileştirerek kar edebilecek şekilde pazara sunmayı bilmektir. İletişimin ve teknolojinin gelişmesi ile işbölümü ve uzmanlaşmaya gereksinim artmış, finansman, üretim, pazarlama, araştırma vs. gibi işlevler

yöneticilere devredilmiştir. Kendisi ise uzun dönemli stratejik kararların alınmasını görevini üstlenmiştir. Yaratıcı girişimcilikte yönetimde son sözü söyleme hakkı girişimcidedir (Tekin, 1999).

1.1.8.2. Küresel Anlamda Girişimcilik

Küresel işletmecilikle beraber küresel girişimciliğin de geliştiğine şahit olmaktadır. Bu anlamda girişimcilik yerel, bölgesel ve uluslar arası olmak üzere üç gruba ayrılmaktadır (Tekin, 1999)

Yerel Girişimcilik; Yeni işe başlayanlardan oluşur. Bu tür girişimcilikte, işletme sermayesi ve iş hacmi sınırlıdır. Yaşadıkları şehirlerde işlerini devam ettirirler.

Bölgesel Girişimcilik; Yerel girişimciliğe göre kısmen artmıştır, daha ileri aşamasıdır. Birbirine yakın kentlerde veya herhangi bir ülkenin değişik birkaç yerinde ana merkez ve şubeler şeklinde faaliyetlerini yaparlar.

Uluslararası Girişimcilik; Girişimciliğin en son aşaması olan türüdür. Bu tür girişimcilikte işletme sermayesi, çalışan sayısı ve iş hacmi çok büyüktür. Çok değişik şehir ve ülkede faaliyette bulunurlar.

1.1.8.3. Güncel Anlamda Girişimcilik

Güncel anlamda girişimcilik; iki türden oluşmakta olup bunlar kamu girişimcileri ve piyasa ekonomisi içindeki girişimcilerdir. İkisi arasındaki tek fark; mülkiyetin yapısı ile ilgilidir.

Özel Girişimci; kişi, özel mülkiyetinde bulunan kaynakları kullanarak ve kendi parasını ya da borçlanarak elde ettiği sermayeyi harcayarak üretim yapmaktadır (Karademir, 2004).

Kamu Girişimcisi; kişi, katı bütçe kısıtlamaları ile ve siyasi otoritenin kararlarına bağlı olarak çalışır. Daha açık söylemek gerekirse genellikle dışarıdan gelen dürtülerle karar veren, kendi yarattığı kaynakları değil, hazır ya da kamunun ürettiği kaynakları kullanan kişidir. Bu kişilere girokrat da denir.

1.1.8.4. Sosyal Anlamda Girişimcilik

Sosyal girişimci, toplumuna diğer girişimcilerin baktığı gözle bakmaz. Toplumunu üretim ve tüketim ekseninden değerlendirmez. O toplumun gelişimini dert edinmiştir. Toplumun karmaşık sorunlarına çözümler üretir. Çözüm üretirken her olaya olumlu yaklaşır, eleştirilen her şeyin mutlaka çözülebileceğine inanır. Fırsat yaratır, risk alarak

fikrini gerçekleştirmeye çaba gösterir. Hedefi, toplumsal sorunları toplumla uyuşan, kuvvetini kendi medeniyetinden almış, yeni, özgün yollarla çözmektir. Diğer girişimciler, başarılı olmadığında kendisi ve yakın çevresi zarar görürken sosyal girişimci, yanlış yaptığında toplum zarar görebilir. Kar için her şey yapan diğer girişimcilerden farklıdır. Sosyal girişimci, ahlaki kodlara sahiptir (Denizalp, 2007).

“Sosyal girişimciler, ticari girişimcilerin de sahip olduğu vizyon, yaratıcılık ve olağanüstü kararlılık gibi özellikleriyle, yaşamlarını toplumsal sorunlara yeni çözümler üretmeye adanmış olan kişilerdir. Her kültürde bulunan bu özgün bireyler kendi alanlarında (çevre, eğitim, sağlık, insan hakları, toplumsal gelişme), bir sonraki adımı öngörebilirler ve bu öngörü toplumun benimsediği bir oluşum hâline gelinceye kadar da yılmadan projeyi takip ederler. Sosyal etkisi fazladır ve ona inanan geniş bir kitleye sahiptir “ (Denizalp, 2007:8).

Sosyal girişimci işlevini yerine getirirken şu sıralamayı takip eder:

- Bir sorunu tespit eder,
- Yeni bir proje üretir,
- Projenin ahlaki çerçevesini oluşturur
- Yeni bir yöntem geliştirir,
- Yeni bir kaynak oluşturur,
- Kendinden sonra projenin sürdürülebilmesi için yöntem bulur (Denizalp, 2007:9).

Sosyal anlamda girişimciliği Karakoç kitabında değişik tarzda ele almıştır. Kitaba tümünden bir bakışla girişimcilikle ilgili şu sonuca varabiliriz. Girişimcilik ikiye ayrılır. 1.) Akıllı Girişimci 2.) Zeki Girişimci (Karakoç, 2003).

Akıllı girişimci vahiyle beslenir. Maneviyatı kuvvetlidir. Akıllı girişimciye ahlaklı girişimci de denilebilir. Tüm dünyanın kalkınması için çaba gösterir. Onun hedefi insanlığı bir adım daha ileri götürmektir. İlahi medeniyetin temsilcisi gibi davranır. Zeki girişimci ise, pozitif bilimlerle beslenir. İşin manevi yönüne önem vermez. Bireyselci davranır. Hep kendisi için çaba gösterir. En bariz örnekleri Batı Medeniyeti’nde görülür.

İkisini ayırmak için bir örnek verecek olursak, nehir kenarında zeki girişimcinin, bir kütük, tekerlek ya da o anda pratik olarak ne bulabilirse onunla karşıya geçmesidir. Bunu girişimcinin kendini kurtarması ya da yoluna devam etmesi olarak açıklayabiliriz. Diğer taraftan akıllı girişimci, o nehirden tüm toplumu geçirmek düşüncesindedir. Çok etraflıca düşünür. Zeki girişimci çok çabuk ilerler ancak bir çığır açamaz. Akıllı girişimci yavaş ilerler ama kafasında devamlı bir planı vardır. Kendisini insanlık için adanmıştır.

Melih Arat ise, filozof, rasyonalist ve sentezci girişimciler diye girişimcileri üçe ayırmaktadır.

Filozof girişimciler; paradan çok büyük sistemler, büyük işler düşünen, kendi toplumsal ve endüstriyel ideallerinin peşinden koşan kalite ve değer üretmeye odaklanan, kolaydan nefret eden ilkeleri olan dürüst girişimcilere denir. Rasyonalist girişimci; operasyonel mükemmellik ve kaliteye odaklanmış, müşteri memnuniyet ile büyümeyi başarmış kar odaklı çalışan kişilerdir. Sentezci girişimci; filozof girişimcinin özellikleri ile rasyonalist girişimcinin özelliklerini kendinde toparlayan kişidir. Kapitalizme insancıl bir bakış açısı getirme çabası içerisindedir. Rasyonalistlerin gayretleri ile filozofların idealizmi ve üretkenliği sentezci girişimcide toplanmaktadır (Arat, 2010).

1.1.9. Girişimciliği Etkileyen Faktörler

Girişimciliği etkileyen etmenleri şöyle sıralayabiliriz: 1.) Yakın çevrenin etkisi, 2.) Mali politikalar, 3.) Eğitim, 4.)Kültür, 5.)Yasal, siyasal ve idari faktörler, 6.) Psikolojik faktörlerdir.

1.1.9.1. Yakın Çevrenin Etkisi

Kişinin girişimci olmasında aile yapısı önemli derecede etkili olmaktadır. Ailede alınan eğitim, görgü, etik vb. faktörler çocuğun girişimcilik istek ve yeteneği üzerinde üç türlü etkide bulunmaktadır. Bu etkiler sırasıyla aşağıdaki gibidir.

- Teşvik Edici
- Kısıtlayıcı Etki
- Kararsızlık Yaratıcı Etkidir (İraz, 2005).

Teşvik edici durumlarda aile çocuğa yaşamında serbestlik verir. Çocuğun kendi işini kuramsı için destek olur, yakınlarından birisi veya önemli bir şahıs ona örnek olarak gösterilir. Onunla bazen yarış haline sokulur, geçmesi istenir.

Kısıtlayıcı etki; ailenin yaşam kalitesi ve geliri iyi değilse çocuğa önem verilmediğinden müteşebbis ruhu kazanamaz. Bu durumu Nazım Hikmet Ran şiirlerinde işlemiştir. Şiirsel betimlemesi ile “tarım toplumunda çocuğun ve kadının önem sırası öküzden sonradır” der. Bu güne yorumlanırsa öküzün yerini alan kamyon, otomobil vb. araçların bazı ailelerdeki önemi bakımından öncekiyle aynı durumdadır. Bunun bakış açısı ile ilgisi vardır. Bu konuda imkânsızlıklar etkilidir ancak tamamen imkânsızlığa dayandırmak ta yanlış olur.

Kararsızlık yaratıcı etki durumunda aile, anlayışının sistemle çatışması veya başka sebeplerden dolayı çocuğun normal toplumsallaşmasına izin vermez, birçok şeyi kendisi üstlenir. Çocuk devamlı ikilemde kalır. Bu durum Cemil Meriç'in araftakiler kelimesi ile anlatılabilir. İraz gibi birçok yazar tarafından eğitim eksikliğinden dolayı bu durum açıklansa da bu görüş gerçeği bir nebze yansıtır. Bu durum kişinin kendisini kendisi dışında olanla barışık hissetmesi ile ilgilidir.

1.1.9.2. Mali Politikalar

Mali politikalar daha çok baskı gruplarının gücüne göre oluşturulur. Baskı grupları yenilikten ve gelişmekten yana değilse mali politikaları toplumun refahını sağlayacak, girişimciliği destekleyecek biçimde çıkarmak oldukça güçtür. Girişimciliği gelişmesi planlı para ve maliye politikalarına bağlıdır. Girişimcilik için doğru mali çevre oluşturulamaması milli gelirden Ar-Ge harcamalarına ayrılacak payı azaltır, yeni patent sayısını düşürür ve bilim adamı, teknisyen ve mühendis olarak eğitim gören öğrencilerin sayısında bir azalma ortaya çıkarır ki bu da toplumun kalkınmasını olumsuz yönde etkiler (İraz, 2005).

1.1.9.3. Eğitim

Kısa sürede değişen bilgileri vermek yerine az değişen bilgiler öğretilmelidir. Keşfetmeye önem veren, yeniliklere açık bir sistem benimsenmelidir. Çocuklara bir yandan düşünerek öğrenmeli öğretilmeli diğer yandan da ezber vermektan geri durulmamalıdır. Ezberlemek ve düşünmek farklı becerilerdir. Birisine önem verip diğerini terk etmek doğru değildir. Bireyin aldığı eğitimin felsefesi, programı ve kapsamı girişimciliği ve yaratıcılığı belirlemektedir (Arıkan, 2004). Verilen eğitimin kalitesi bireyin yaratıcı olmasını sağlarken onun körelmesine de sebebiyet verebilir. Eğitim öğretim toplumun gelişimi için çok önemlidir.

1.1.9.4. Kültür

Bazı eylemler bazı kültürlerde gayet doğal karşılanırken, bazı kültürlerde yer edinmemiş popüler olmayan niteliktedir veya karşı çıkılmaktadır. Girişimcinin özelliği toplumda kabul görmüyorsa gelişemez. Girişimciliğin rahatlıkla kök salıp gelişmesine zemin hazırlayan kültüre 'girişimcilik kültürü' denir. Girişimcilik kültürü bir anda oluşmaz, o bir mirastır. Üstüne yeni erdemler yüklenerek geliştirilir. Türk girişimcisi bir Alman, bir Japon veya bir Amerikalı girişimciden farklıdır. Hatta ülke içinde bile girişimcilik nitelikleri açısından bölgesel farklılıklar söz konusu olabilir. Gaziantep'te girişimci, yatırımını muhakkak kendi bölgesinde gerçekleştirmek isterken, Karadenizli

girişimci, yatırımını her tarafta, en karlı gördüğü yerlerde yatırım yapma eğilimindedir. Konyalı girişimci, kredi ile yatırım yapma konusunda isteksizlik gösterirken, Denizlili girişimci borçlanarak yatırım yapma konusunda daha cesur ve istekli davranmaktadır. Her kültürün iyi kodları beslenmeli tüm yönlerinden faydalanma yoluna gidilmelidir. Kültür ayrımcılık aracı olarak değil zenginlik aracı olarak görülmelidir (İraz, 2005).

1.1.9.5. Yasal, Siyasal Ve İdari Faktörler

Hükümet öncelikle ortak bir stratejik plan hazırlayıp bu strateji çerçevesinde her kuruma planlar hazırlatarak koordineli şekilde ülkeyi yapılandırma çabası gösterirse başarılı olacaktır. Aradaki kısır çekişmeler ilerlemenin en büyük engelini teşkil etmektedir. Ülkenin yasal, siyasal ve idari yapısının, koşullarının girişimciliğin gelişip gelişmemesinde büyük payı vardır. Yasal düzenlemelerin, ekonomi politikalarının ve bürokratik mekanizmanın girişimciliği teşvik ettiği ortamlarda girişimcilik daha rahat kök salıp gelişebilecektir (İraz, 2005).

1.1.9.6. Psikolojik Faktörler

Kişilerin motive olmasını, kazandıkları bilgi, beceri ve tecrübelerini yansıtmaya isteklerini psikolojik faktörler olarak adlandırabiliriz.

Psikolojik faktörleri İraz şöyle sıralar:

- Kararlarda kişisel sorumluluk alma,
- Risk içeren kararları tercih etme,
- Kararlardan somut önerilere ulaşma,
- Daha fazla beyin gücü gerektiren alanlarda çalışma,
- Parasal dürtülerden kaynaklanan çalışma isteği,
- İleriyi görme ve düşünme eğilimi,
- Çalışma sırasında arkadaşlık ve akrabalık ilişkileri yerine profesyonel biçimde davranma (İraz, 2005).

1.1.10. Girişimciliğin Önündeki Sorunlar

Girişimciliğin önünde, yapıdan kaynaklanan sorunlar var ki bunları üç başlık altında inceleyebiliriz. 1.) Devlet politikaları ve bürokratik zorluklar, 2.) Finansal kaynak / sermaye yetersizliği, 3.) İşletmenin yönetilmesinde yetersizlik

1.1.10.1. Devlet Politikaları ve Bürokratik Zorluklar

Devlet politikalarındaki belirsizliğin ekonomiye ve piyasalara yansması girişimciliği olumsuz yönde etkilemektedir. Devletin cari açığı, iç borcu ve harcamaları, yüksek vergi uygulamaları ve ekonomiye aşırı müdahalesi girişimcileri hareket kabiliyetlerini sınırlar. Diğer taraftan devlet kurumlarında, özellikle gümrüklerde ve belediyelerde görülen bürokratik engeller de girişimci adına kısıtlayıcı bir sorun olarak görülmektedir.

1.1.10.2. Finansal Kaynak / Sermaye Yetersizliği

Kendi varlığı olmayan girişimci, faaliyetlerini yürütecek finansal kaynak bulmakta zorlanmaktadır. Bunun nedenleri sermaye piyasasının yetersizlikleri, girişimcilerin finans ve kaynak sağlama hakkında bilgi eksiklikleri ve bankaların teminata göre kredi vermeleridir. KOBİ'lerin bankalardan aldıkları kredi oranının azlığı finansal desteğin yeterli olmadığını kanıtlamaktadır. Kredi kullanımını etkileyen bir başka önemli neden bankaların projelere göre değil, teminata göre kredi vermeleridir (Eyüboğlu, 2003).

1.1.10.3. İşletmenin Yönetilmesinde Yetersizlik

Yönetim konusunda yaşanan eksiklikler işletmenin genişlemesini, gelişmesini engeller. Yönetim bilimi, teknoloji bilimi kadar önemli ve işletmeler için zaruridir. Girişimciler, genellikle teknik yönle vakıf olarak, üretim konusunda bilgi ve deneyime sahip olmaya çalışırlar. Oysaki insan yönetmek başlı başına bir iştir. İşlerin en zorudur. Makine gibi kolayca yargıya varılamaz. Çok değişik istek ve arzuları vardır. Yönetim kabiliyeti yüksek kişiler yetiştirilirse, finansal kaynaklara erişimi sağlamakta ve bürokratik engelleri aşmada büyük faydalar sağlar.

Kendi kültüründen kaynağını almamış yönetim biçimleri toplumda kabul görmemektedir. Yönetimin, iyi olmasının yanı sıra toplumla ahenk içinde de olması gerekir.

1.2. Kadın Girişimciliği

Kadın girişimciliğin tanımını araştırırken birçok tanımla karşılaşmaktadır. Her yazarın kendi tanımı bulunmaktadır. Yeni gelişen bir kavram olduğu için tanımlar birbirinden kopuktur. Genellikle, Batı'da kadın girişimci kavramı üst yönetimde çalışan kadınlar veya bağımlı çalışmaktan hoşlanmayıp kendi işini kuranlar için kullanılırken Doğu ülkelerinde geçim yükü yüzünden çalışmak zorunda kalan kadınlar için kullanılmaktadır.

1.2.1. Kadın Girişimciliğinin Tanımı

Kadın girişimciliği oldukça genel bir kavram olup, bu başlık altında farklı işkollarında, farklı işyeri örgütleri tipinde ve farklı statülerde çalışan kadınları toplamak mümkündür

“Piyasa ekonomisi içinde, kendi işinin sahibi olan, tek başına çalışan ya da yanında işçi çalıştıran, mal ve hizmet üretilip satan, kredi kaynaklarını araştırarak, işle ilgili acil problemlerin üstesinden gelebilen, yeni koşullara adapte olabilen ve alanında deneyim sahibi olmaya çalışan kadın; kadın girişimci olarak tanımlanmaktadır” (Çelebi, 1993:18).

Geleneksel düşünce sistemine göre kadının yeri evidir ve alışılmış görev kocasının eşi, çocuklarının annesi olmaktır. Ancak bu role sanayileşme ve kentleşme ile birlikte yeni sosyal roller eklenmiştir. Bu değişim ve gelişim sonucunda kadınlar bilinçli, bağımsız olma yolunda epey yol kat etmiş görünüyorlar. Bu gelişmelerin sonucu olarak, kendi işinin sahibi olmayı isteyen kadın girişimciler ortaya çıkmıştır.

Başka bir tanıma göre kadın girişimci; işveren, işyerinin idari ve hukuki sorumluluğunu üstlenmiş, bizzat işinin başında bulunan ve iş yerinde fiilen çalışan kadındır.

Diğer bir tanıma göre ise;

“Piyasa ekonomisi içinde, hesaplanmış riskleri göze alarak, doğrudan doğruya pazara yönelik, nakde dönüştürülebilir mal veya hizmeti üretilip satan, kendi işinin sahibi olup vergi kaydı ve TESK’e bağlı Esnaf ve Sanatkarlar Odalarına veya TOBB Odalarına üye kaydı olan sosyal güvenlik kurumlarından birinin şemsiyesi altında, tek başına ya da yanında başka kişileri istihdam eden kadın, kadın girişimci olarak tanımlanır” (Saray, 1993:118).

Kendi mesleğini icra eden kadınlar girişimci olarak kabul edilmemektedir (doktor, avukat, eczacı, öğretmen, hemşire gibi). Çünkü girişimcilik, üretim faktörlerini cesaretle bir araya getirme, risk alma anlamına gelmektedir. Kendi mesleğini yapan kadınlar eğitimin aldıkları alanlarda çalışmaktadırlar (Özdevecioğlu ve Çelik, 2000). Girişimci kadınları diğer çalışan kadınlardan ayıran fark girişimcilik özellikleridir.

Kadınlar genelde ekonomik faaliyetlerini kendi evlerinde sürdürmeleri, diğer taraftan akrabaları tarafından üzerine iş yeri açılarak paravan olmaları kadın girişimci kategorisini çizmekte büyük engel teşkil etmektedir. Buna rağmen bir kategori yapmak gerekirse kadın girişimcinin şu fonksiyonlarla ilgili olması gerekir.

- Ev dışı bir mekanda, kendi adına kurduğu bir veya birkaç işyeri olan,
- Bu iş yerinde tek başına veya istihdam ettiği diğer kişilerle birlikte çalışan veya ortaklık kuran,

- Herhangi bir mal veya hizmetin üretilmesiyle ilgili faaliyetleri yürüten, bu mal veya hizmetin dağıtım, pazarlama ve satışını yapan/yaptıran,
- İşle ilgili olarak iletişime geçmesi gereken kişi, örgüt, kurum ve kuruluşlarla kendi adına ilişki kuran,
- İş sürecinin örgütlenmesi, mal ve hizmet üretiminin planlaması, işyerinin işletilmesi, kapatılması veya işin geliştirilmesi konusunda kendisi karar veren,
- İşinden elde ettiği kazancı yatırım ve kullanım alanları üzerinde söz sahibi olan girişimci kadındır (Ecevit, 1993; Arat, 1993).

Girişimci kadın tanımına bu tür bir içerik kazandırdığımızda Türkiye’de girişimci kadın olarak nitelendirebileceğimiz kişilerin sayısı oldukça azdır. Kadın girişimciliği ülkemizde yeni yeni geliştiği için sonraki yıllarda bu kategoriye uyan çok sayıda kadın girişimci olacaktır.

Günümüzde, Batı medeniyetinde kadın girişimci denilince daha çok eğitimini tamamlamış iş hayatına girmiş ve iş hayatından tatmin olmadığından kendi işini kurup yöneten kişi anlaşılmaktadır. Kadın girişimci bu aşamaya gelmesi için iyi eğitim görmüş olması gerekmektedir. Girişimciliğin kalitesi eğitimin kalitesi ile doğru orantılı olarak gelişmektedir. İstisnalar olsa da geneli bu doğrultudadır (Coughlin, 2002).

Az gelişmiş ülkelerde girişimci kadın, bir şey alıp satmakla sınırlı kalırken, gelişmekte olan ülkelerde bir şey alıp satan, birkaç kişi çalıştıran kişilere denmektedir. Gelişmiş ülkelerde ise büyük şirketler kurmakta ve yönetime ortak olmaktadır (Coughlin, 2002).

1.2.2. Kadın Girişimci Tipleri

Toplumun cinsiyete rol biçmesi yüzünden erkek ve kadın girişimci tiplerleri arasında da farklar vardır. Farklı kriterler içinde farkı sınıflandırmalar yapılabilir. Özellikle işletmenin büyüklüğü, girişimcinin işletme içinde üstlendiği rol, girişimci idealleri, girişimcinin kendine biçtiği rol, toplumun baskıları gibi farklı yönlerden farklı şekillerde sınıflandırılmaktadırlar. Goffe ve Scase Batı medeniyeti için “dört farklı kadın girişimci” tipini tanımlamıştır (Kutunis, 2006:62).

1.2.2.1. Geleneksel Girişimciler

Hem kendi girişimcilik ideallerini hem de toplumdan kendini tecrit etmeden geleneksel cinsiyet rollerini üstlenen ve ikisini dengede tutmaya çalışarak iş-aile görevlerini yerine getiren ve işinde kanaatkâr davranan girişimci tipidir. Geleneksel girişimci tipinde olan kadın girişimciler, daha çok hizmet sektöründe iş yaparlar. Aile içi sorumlulukları

nedeniyle işlerini büyütmeğe kaçınmaktadırlar. Maliyetleri kontrol ederek kar etme çabası içindedirler (Goffe ve Scase, 1992).

1.2.2.2. Yenilikçi Girişimciler

Girişimcilik ideallerini geleneksel cinsiyet rollerinin üstünde tutan, azla yetinmeyen, işletmesinin büyümesini öncelikli hedefleri arasına koyan, topluma direnç gösterebilen girişimci tipidir. Bu kategorideki kadınların eğitim düzeyleri ileridir. Eğitim ve becerilerine güvenirlir. İletişim becerileri çok yüksek düzeydedir. Pazarlama, halkla ilişkiler, reklam ve basın işleri ile uğraşırlar (Goffe ve Scase, 1992).

1.2.2.3. Evine Bağlı Girişimciler

Kadına yüklenen rolden vazgeçmeyen, girişimciliği öncelik sırasında ikinci sıraya koyan girişimci tipleridir. İstikrarlı şekilde az işle devamlı aynı şekilde çalışan aile ekonomisine katkıda bulunan evcimen kadınlardır. Geleneksel kadın yetenekleriyle iş görmektedirler. Kişisel yeteneklerini geliştirmeye ve işten zevk almaya önem verirler. Karı ve işi büyütmeği ikinci planda görürler. Onlar için aile düzeni ve çocuklar birinci plandadır (Goffe ve Scase, 1992).

1.2.2.4. Radikal Girişimciler

Girişimcilik onların idealleridir ve geleneksel kadın olmaya karşıdırlar. Kendi ayakları üzerinde durmanın yanında diğer kadınların haklarını da savunurlar. Çeşitli organizasyonlara ve hareketlere katılırlar. Bu kişilerin yaptığı işler “kadın hareketleriyle ilişkili, basın, yayın, perakende satış, eğitim ve küçük ölçekli imalat gibi çeşitli alanlarda olmaktadır (Goffe ve Scase, 1992). Bu işler, kadınlara içinde kendi kişisel kimliklerini ve yaşam biçimlerini şekillendirebilecekleri bir ortam sağlamaktadır.

Tütek, Adler ve Izraeli tarafından yapılan araştırmada beş tür girişimci kadından söz edilir. Bunlar şu şekilde ifade edebiliriz (Gürol, 2000):

Birincisi ‘cam tavan’ dan dolayı üst yönetim kademelerine girişi engellendiği için girişimci olur. İkincisi daha fazla esneklik isteği karşılanmadığı için kendi işini kurup esnek çalışır. Üçüncü tür kadın girişimci kendi işletmelerini kariyer yaşamlarının başında kuran kadınlardır. Dördüncü tür kadın girişimci iş yaşamının sonunda hatta bitiminde iş kuran kadındır. Beşinci tür kadın girişimci; yaşamının herhangi bir aşamasında, işsiz kalmamak için girişimci olan kadındır (Gürol, 2000).

Diğer bir ayrıma Dorothy Moore tarafından yapılmıştır. Kadın girişimcileri geleneksel ve modern olmak üzere iki başlık altında incelemektedir (Moore, 1990). Birinci grup sosyal bilimler eğitimi görmüş, kadınlar için uygun görülen ev içi hizmet ve becerilere odaklanmış ve erkeklerin alanı dışında faaliyette bulunan kadınlardan oluşur. Geleneksel kadın girişimciler işletme, finansman, pazarlama ve satın alma konusundaki eğitimlerinin yetersiz oluşu nedeniyle büyüme potansiyeli olan alanlara girememektedirler. Dolayısıyla öz sermayeleri, gelirleri düşük olan, yavaş büyüyen, durağan alanlarda faaliyet göstermektedirler.

İkinci gruba giren kadın girişimciler ise modern olarak nitelendirilmektedirler. Bu gruptakiler işletmecilik bilgisine ve teknik becerisine sahip finansal, pazarlama ve yönetim konularında bilgili ve plânlanma yapan kişilerden oluşmaktadır. Bu gruba giren kadın girişimciler, para kazanma, yeni pazarlara açılma ve devamlı büyüme üzerinde yoğunlaşan girişimcilerdir.

Ankara'nın iş yaşamında yer alan 220 evli kadın üzerinde bir araştırma gerçekleştirilmiş ve kadın girişimcilerin profillerinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırmada, tesadüfi örneklem yöntemi kullanılmış, bilgiler yüz yüze görüşmelerle elde edilmiştir. Bu kadınların ortalama aile üye sayısı 4 ve yaş ortalaması 39 olarak ifade edilirken, yüzde 44.1'inin de yüksek okul mezunu olduğu ortaya çıkmıştır. Bu kadınların yüzde 25.5'i giyim satış sektöründe çalışırken, yüzde 16.8'i terzi ve yüzde 13.6'sı ise kuaför ve güzellik salonu işleticisidir. Ortalama girişimcilik süresi 5 yıldır. Bu kadınları girişimci olmaya iten üç önemli faktör ise, aile ihtiyaçlarını karşılamak, sosyal ilişkiler kurmak ve kişisel tatmin olarak belirlenmiştir. Başlangıç aşamasındaki önemli sorunları sermaye temini, bürokratik süreçler ve iş yaşamında hiçbir tecrübelerinin bulunmamasıdır. Girişimciliğe ilişkin kişilik özellikleri özgüven, cesaret, iletişim becerisi, sabırlı olmak ve tevazudur. Bunların yüzde 88.6'sı da, iletişim becerisi, özgüven, cesaret, sabır ve tevazu özelliklerinden dolayı kendilerini başarılı girişimciler olarak tanımlamıştır (Güney, 2006).

1.2.3. Kadın Girişimciliğinin Önemi

Bireyciliğin getirmiş olduğu yıkıcı psikolojik savaşa yenik düşen insanlığın umudu her savaş sonrasında olduğu gibi yine kadınlardır. Her savaş sonrasında kadınlara tutunarak büyüyen toplum bu psikolojik savaştan da kadınlara tutunarak kurtulacaktır. Ekonomik rollerinin zenginleşmesiyle kadınlar, ekonomik kalkınmada önemli bir rol üstlenmiş, kaynakları israf etmeden, etik değerlere saygılı bir biçimde ekonomiyi insancılaştırma derdine düşmüştür.

“Kadınlara eşit istihdam, mesleki eğitim ve iş güvencesi olanakları sağlanması ve iyileştirilmesi ile toplumda demokratik, özgürlükçü, katılımcı ve çoğulcu bir yapılanmanın geliştirilmesi” (Bircan,1998:274). gibi söylemler onların duygu ve düşüncelerini tam olarak yansıtmaktan uzaktır. Eşitlik ve hürriyetin adalet yokluğundan türetilip insanlara umut olarak lanse edildiğinin farkındaymışçasına adalet üzerine bina edilecek yeni bir toplum yaratmak gayesindedirler.

Kadınlar kazanıp vermek, herkesi beslemek, giyindirmek için çırpınıp dururlar. Batı kültürünün almak üzerine kurduğu ekonomiyi, vermek temeli ile yeni boyuta taşımak istemektedirler. Sınırlı sayıdaki tasarrufları herkesin almak istemesi büyük kargaşaya sebebiyet vermektedir. Oysaki kazanıp vermek üzerine kurulacak bir ekonomik anlayışla üretim hızla artacak, paylaşımında da bir sıkıntı çıkmayacaktır.

Diğer taraftan girişimci kadın, kaynakların katma değerini artırarak düşük üretkenlik alanlarından yüksek alanlara aktarılma sürecinde önemli bir görev üstlenir. Üretim kaynaklarını yeni bir tarzda birleştirerek kullanılmayan üretim faktörlerinin kullanılmasını sağlar, ama daha önemlisi kullanılan üretim araçlarının ve mevcut girdilerinin değişik şekillerde kullanımı ile üretimi artırır. Aynı zamanda iletişim gücü erkeklerden fazla olduğundan yeni düşüncelerin meydana getirilmesi, yayılması ve uygulamasını hızlandırır. Bunun sonucunda yeni endüstrilerin doğmasına yol açar. Kolay adapte olur ve yeni teknolojiler kullanarak verimliliği artırır. Teknolojinin kullanılması ve verdiği katma değer sektörlerin hızlı büyümesine, hızlı büyüyen sektör de ekonomik büyümeyi hızlandırır. Bu nedenle özellikle “az gelişmiş bölgelerde kadın girişimcilik faaliyetlerinin desteklenerek geliştirilmesi”, ekonomik kalkınmanın sürdürülebilirliği için elzemdir (Özkan ve diğ., 2003:149).

Beşeri sermaye günümüz iktisadi gelişmesinin temel belirleyicisidir. Her ne kadar hammadde ve sermaye kaynaklarına sahip olan ülkeler güç sahibi gibi gösterilse de. Bilgiye sahip olan ve onu kontrol eden ülkeler güç sahibi konumundadır. Gelişim ve zenginleşme bilgi toplumunda çok kolay olmaktadır. Çünkü bilginin paylaşımı toprak ve sermayenin paylaşımından daha kolaydır. Planlı çalışmayla günümüzde her ülke, bütün vatandaşlarını eğitim ve bilgi sahibi yapabilir. “Keza ülkemizin yıllar içinde üretim gücünün, gelişen eğitim seviyesine göre arttığına şahit oluyoruz. O halde yapılması gereken şey, ülkedeki beşeri sermayenin geliştirilmesidir” (Bolat, 2007:87-88).

Kadın girişimciler, topluma gelirin dengeli şekilde dağılımını sağlamakta büyük görev üstlenmektedirler. Ekonomik kayıtların olmadığı bölgelerde en zor görev kadınlar üzerindedir. Bu bölgelerdeki kadınlar ekonomik yönden desteklenirse daha adil bir gelir paylaşımı olur. Topyekun kalkınmanın amacı; “dengeli bir kalkınma politikası izlemek ve aynı zamanda da bölgeler arasındaki ekonomik, sosyal ve kültürel dengesizlikleri” azaltmak için çaba göstermektir (Gündüz, 2006:177). Kaynak dağılımda etkinliği artırarak mal ve hizmetlerin üretime yönlendirilmesi ve aynı zamanda gelir dağılımında sosyal adaletin gerçekleştirilmesi sağlanırken, kadınların katıldığı ekonomik program daha verimli ve adilane olacaktır.

Türkiye’de son yıllarda sağlanan ekonomik büyümeye rağmen, bölgeler arasındaki gelişmişlik farklılıkları devam etmektedir. Kadınların eğitim düzeyleri artırılarak iş hayatına katılımlarının sağlanması, atıl durumda bulunan kadın işgücünün ekonomiye kazandırılması bölgesel denge açısından da önemlidir (Memiş ve diğ., 2007).

Gelişmiş toplumlarda kadının çalışması temel bir haktır. ABD, İngiltere ve diğer gelişmiş ülkelerde kadınlar iş gören, uzman ve girişimci olarak bilgi toplumunu egemenlikleri altına almaya başlamışlardır. İletişim becerileri bu çağda onlar için çığır açmıştır. Aynı zamanda kadınların “beşeri kaynaklara, yaşam kalitesine, yakın ilişkilere, aile ve çalışma yaşamı arasındaki uyuma ve kuşaklar arası dayanışmaya” katkıları sosyo-ekonomik yönden onları bir adım öne çıkarmaktadır (Kocaman, 1995:15).

Kadın girişimciler sosyal yaşamı canlandırırılar. Toplumun ve özellikle çocukların hayat kalitesinin artmasına vesile olurlar. Bu sebeple kadın eğitim düzeyinin yüksekliği, kadın istihdamının artışı yaşam kalitesinin yüksekliği anlamına gelir. Çünkü, kadının eğitim düzeyi yükseldikçe, ekonomik bağımsızlığı arttıkça, yetiştirdiği çocukların sağlık, beslenme, yaşam ve eğitim olanakları artmakta ve kadın ekonomik kalkınmaya daha aktif ve daha etkin olarak katılmaktadır.

Kadınlar eskiye oranla girişimciliğe atılma konusunda daha bağımsız ve özgüven sahibi olmuşlardır. Bazı koşullarda, erkeklere oranla daha iyi birer yönetici olabilmektedirler. Araştırmalar, “kadınların yönetim stillerinin, duygusal bağlılık ve yakınlaşma duygularının güçlü olması nedeniyle, daha etkili olduğunu göstermektedir ve yönetimde daha başarılı olunmak isteniliyorsa, bunun benimsenmesini önermektedir” (Gürol, 2000:213).

1.2.4. Kadınları Girişimci Olmaya Yönelten Nedenler

Girişimcilik, ekonomik ve toplumsal bağımlılıktan kurtulmak ve topluma yön vermek isteyen kadınlar için alternatif bir yoldur. Ekonomik ihtiyaçların yanı sıra kendi işyerine sahip olma güdüsü ve çeşitli nedenlerden dolayı ücret ve maaş karşılığı çalışmak istememe kadın girişimcileri harekete geçiren önemli faktörlerdir. Ekonomik, sosyal ve psikolojik risk almayı ve çok uzun saatler çalışmayı gerektirmesine karşın, ekonomik bağımsızlık arzusu, kişinin onuru kendi işlerini kurmaya yöneltilmektedir. Diğer yandan kadınlar için iş sahibi olmak, aile içi yükümlülükler ile çalışma yaşamını bütünleştirmenin ve aile içi ilişkileri güçlendirmenin yoludur (Şahin, 2006).

Kadınları girişimciliğe yönlendiren başlıca faktörler şu şekilde sıralanabilir;

- Kadınların kendilerine ait olan bir iş fikrini veya hayali olan bir düşünceyi gerçekleştirme isteği,
- Kadınların başarıma ihtiyacı,
- Kadınların bir meslek bilgisi veya diplomaya sahip olarak kendilerine ait işyerinde veya işletmede bağımsız çalışmak istemeleri,
- Kadınların aileden miras veya bir başka şekilde intikal eden bir işyeri veya işletmesinin olması,
- Ailede sadece bir kişinin çalışması sonucu; bir kişinin geliriyle geçinmenin zorluğu,
- Kadınlar için ücretli istihdam imkanlarının az olması veya çalışma için başka seçenek yokluğu,
- Kişisel önyargı, yanlış tutum ve davranışlar nedeniyle bazı iş kollarında erkeklere istihdamda öncelik verilmesi,
- Kâr sağlama, daha iyi yaşam sürdürme, yüksek sosyal statü isteği

Aynı zamanda kadın girişimciliğini artıran nedenler arasında şunlar girer.

- Sosyo-kültürel yapıdaki değişim sonucu öğrenim düzeyi yükselen kadının artan sayıda işgücüne katılması (Gürol ve Marşap, 2007).
- Başarılı kadın girişimci sayısının artması sonucu kadınların kendilerine rol modeli olarak aldıkları kişi sayısının çoğalması,
- Kendi kendisinin patronu olmak isteği
- Kocasının işten çıkarılması-veya ölmesi yüzünden ailesini ayakta tutabilmesi için
- Zamanımı kontrol altına alıp iyi bildiği işi yapmak için. (Müftüoğlu, 2001)

Yukarıda sıralanan maddeleri, kadını girişimciliğe iten ve çeken faktörler olarak ikiye ayırabiliriz. (Müftüoğlu, 2001).

Kadın çalışanlara, şirket hiyerarşisinde sırf cinsiyetlerinden ötürü üst kademelere çıkmalarının önüne set çekilmesi 'cam tavan' (glass ceiling) etkisi diye adlandırılan durumu meydana getirmektedir. Bundan ötürü de iyi eğitim görmüş kadınlar girişimci olmak istemektedirler.

“Bütün artılarına karşın artık örgüt hiyerarşisinde yükselme olanakları kalmayan, ancak her şeye karşın potansiyellerini ortaya koyma, kendilerini gerçekleştirme, başarılarını kanıtlama arzusunda olan kadınlar, tüm bu arzularını kendi işletmelerini kurma ve geliştirme yoluyla sağlamaya çaba göstermektedirler “ (Gürol ve Marşap, 2007:6).

Kriz dönemlerinin en fazla mağdur olanları kadınlardır. Japon şirketlerinin, ekonominin gerileme dönemlerinde işten çıkarttıklarının büyük çoğunluğunu kadınlar oluşturmakta, ikinci sınıf işgörenler gözüyle bakılan kadınların da buna tepkisi kendi işlerini kurma şeklinde olmaktadır (Karateke, 2006). 1994 yılı itibarı ile Japonya'da her altı yeni girişimden beşi kadınlar tarafından faaliyete geçirilmiştir (Gürol, 2000).

İşe alınırken kadınların erkeklerden sonra işe alınması, çıkarılırken ilk çıkarılması ülke bakımından değişiklik gösterse de vuku bulan bir durumdur. Bu sebepten dolayı kadınlar, özellikle gerekli altyapının geleneksel ideoloji nedeniyle henüz oluşmadığı ülkelerde, kendi işlerini yaratma çabasındadırlar (Gürol ve Marşap, 2007). İşten atılma durumuyla karşı karşıya kalmamak için şirketlerin orta yönetim kadrolarında yer almak yerine, kendi işlerini kurarak kendi kendilerinin patronları olmayı yeğlemektedirler.

Kadın girişimcilerin artış gösterdiği ABD'de kadınların büyük bir kısmı, bazı sebeplerden dolayı ücret ve maaş karşılığı çalışmak yerine, serbest çalışmayı tercih etmektedirler. Serbest çalışmayı teşvik eden sebeplerden bazıları şöyle sıralanabilir:

- Teknolojik yeniliklerin iş kurma maliyetlerini azaltması,
- Büyük işletmelere duyulan güvensizlik,
- Firmaların hükümetle yapılan anlaşmalar dışındaki hizmetlerde büyüme eğilimi göstermesi,
- 1980'lerdeki motive edici ve kolaylaştırıcı gelişmeler, örneğin endüstride deregülasyon doğrutusunda gelişmelerdir” (Liman, 1993:179).

Küreselleşmenin birlikte getirdiği hızlı değişim ve rekabet, yeni teknoloji ve anında iletişim karşısında geleneksel yöntemler etkin olamamakta, yeni bir liderlik tarzına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu tarzın özellikleri kadınlara daha uygun olduğu için kadınlar tercih edilmektedir. Kadınların fırsatlara nispeten yenilikçi bir tarzda yaklaşımları, iş yaşamının 'yaşam kalitesi' yanında yeni ekonomik çevrenin gelişimine de katkı

sağlayacak niteliktedir. Kadının kendine has karakteristiklerinden biri olan yenilikçi itki'nin bunda rolü olduğu düşünülebilir. Hisrich ve Brush tarafından gerçekleştirilen bir araştırmada kadınlar yönetim hususunda kendilerini değerlendirirken yeni ürün kazandırma ve yeni fikir sunma hususunda mükemmel, finans-sermaye ve envanter işlerinde yetersiz olarak görmüşlerdir (Gürol, 2000).

Orta yaş diliminde girişimci olabilme potansiyeline erişen kadınların evli ve çocuklu olması, genel olarak kadınların girişimci niteliklerini olumsuz etkilememektedir. Aile ve eş, işletmenin kuruluş aşamasında ve kadının girişimcilik kararında, önemli sosyal sermaye kaynaklarıdır (Yetim, 2005).

1.2.5. Kadın Girişimciliğini Engelleyen Sorunlar ve Çözümleri

Kadın girişimcilerin sorunları üç başlıkta incelenirken çözümleri yedi başlıkta incelenmektedir. Girişimciliğe başlamadan başlayan sorunlar girişimciliğin gelişmesini önemli derecede etkilemektedir.

1.2.5.1. Sorunlar

Kadın karakterinin daha duygusal, merhametli ve çalışkan olması onların işlerini bir hayli zorlaştırmaktadır. Bir yandan geçim yükü sırtlarına yüklenirken diğer yandan da geçinmenin yolları engellenmektedir.

Kadın girişimcilerin sorunları başlıca üç grupta inceleyebiliriz. Bunlar; kadın kimliği ve kişiliğine ait sorunlar, kadın girişimcilerin girişimciliğe başlamadan önce karşılaştıkları sorunlar ve kadın girişimcilerin girişimciliğe başladıktan sonra karşılaştıkları sorunlardır.

A. Kadın kimliği ve kişiliğine bağlı bireysel sorunlar;

- Eğitim düzeyinin yetersiz olması,
- Karakter, huy ve mizaç özelliklerinden kaynaklanan sorunlar,
- Alt kültür çatışmasından kaynaklanan sorunlar,
- Aile ve toplum desteğinin yetersizliğinden kaynaklanan sorunlardır.

B. Kadın girişimcilerin girişimciliğe başlamadan önce karşılaştıkları sorunlar;

- Girişimcilik bilgi ve deneyiminin yetersizliği,
- Girişimcilik koşullarının uygun olmaması,
- Girişimcilik eğiliminin yetersizliği,
- Sermaye bulma zorluğu,

- Toplumun bazı kesiminde girişimci kadına karşı olumsuz tutumu ve davranışlar,
- Girişimci kadınların yeterince desteklenmemesi,
- Mevzuat ve bürokratik işlemlerin fazlalığıdır.

C. Kadın girişimcilerinin işe başladıktan sonra karşılaştıkları sorunlar:

- Sermaye yetersizliği,
- Piyasanın dengesiz olması,
- Kalifiye personel bulma zorluğu,
- Girişimcilik ve iş konusundaki bilgi ve deneyim eksikliği,
- Ödemelerde karşılaşılan sorunlar,
- Rekabette karşılaşılan sorunlar,
- Pazarda müşterilerin az olması,
- Ekonomik kriz nedeniyle; fiyat maliyet ve üretimde karşılaşılan sorunlardır (Şahin, 2006; Kutanis, 2006).

1.2.5.2. Çözümleri

Ülke olarak, kadın girişimcilerle ve kadın yöneticilerle ilgili sorunlar çözülerek, girişimcilik özendirildiği takdirde, ekonomik gelişmenin de bu sosyal gelişmenin paralelinde geleceği söylenebilir. Kadın girişimciliğin gelişmesine yönelik öneriler yedi madde halinde incelenebilir. . Bunlar; sermaye temini, gerekli eğitim, bürokratik engelleri azaltma, donanım, araç - gereç temini, örgütlenme ve işletme dışı ilişkiler kurma, vergilerin azaltılması ve pazar bulmadır.

Sermaye Temini: Bu sorunların ortadan kalkması ve kadının iş kurabilmesini kolaylaştırmak için kredi koşullarının kolaylaştırılması gerekmektedir. Kredi miktarları sembolik rakamlar olmaktan çıkarılmalı, faizler düşük tutulmalıdır. Teminat koşulları hafifletilmeli, kredi verilecek alanların sınırlandırılmaması, koşullandırılmaması ve daraltılmaması sağlanmalıdır (Kinay, 1994). Uygulanan mikro kredi programları ile kadının girişimci olmasındaki en büyük engellerden olan sermaye temini yolu bir nebze olsun açılmış bulunmaktadır. Bu programların desteklenmesi ve genişletilmesi gereklidir. Hükümetin söz konusu kadın girişimcilere pazarlama ve kredilendirme kuruluşlarıyla işbirliği yapmasını ve düşük faizli kredi almasını sağlaması gerekmektedir.

Gerekli eğitimi sağlamak; gerekli eğitimden yoksunluk kadın girişimcilerin en çok karşılaştıkları sorunlar arasındadır (TESK, 1992). Türkiye'nin mevcut eğitim sistemi genç kadınlar arasındaki girişimcilik fikrini ve becerilerini geliştirecek ve güçlendirecek nitelikte değildir. Diğer taraftan "toplumdaki geleneksel rol dağılımından dolayı iş piyasasında yeterli deneyime sahip olmamaları, çıracılık ve mesleki eğitimden mahrum kalmaları" kadınları sınırlamaktadır (Kutunis, 2006:68). İş kurmaya ve meslek öğrenmeye yönelik girişimcilik için altyapı oluşturacak tarzda eğitim programları verilmelidir. Bu kurslarda kadın girişimciler mesleki açıdan eksikliklerini tamamlayarak, mesleklerinde gerekli olan araç ve malzemelerin kullanımını öğretilir. Eğitimdeki gelişmeyle birlikte kadınların kendilerine güveni artar ve aynı zamanda toplumdaki hak ettikleri yere gelmiş olurlar. İyi planlanmış bir eğitimle kalifiye eleman eksiklikleri giderilebilir. Değişik kamu kuruluşları ve dernekler bu yönde çalışmalarını yapmaktadırlar ancak yeterli değildir. Bu eğitim ve öğretimleri topluma yayarak yapmak gerekir.

Yasal ve kurumsal bilgiyi alma eksikliğini gidermek için işletmecilik ve yöneticilik eğitimi, personel temini, kalifiye eleman bulma, kendini kabul ettirme gibi başka adlar altında girişimci kadınlar için düzenlenecek eğitim programları, hem halen çalışmakta olanlara kolaylık sağlayacak, hem de bu alana yeni girecekler için teşvik edici bir etken olacaktır. Bu eğitimlerin yanı sıra kadınlara özgüven veren, girişimciliğin gerektirdiği nitelikleri ortaya çıkaran, girişimcilik yeteneklerini ve yaratıcılıklarını geliştirici programlar yapıp uygulanması gerekmektedir.

Bürokratik Engelleri Azaltma; Devlet dairelerine girmeye korkan kadınların iş yapması, girişimci olması çok zordur. Devlet daireleri daha şeffaf bir yapıya kavuşturulup şirin hale getirilmeli ve girişimci kadın için rehber görevi yapacak bir ofis oluşturulmalıdır. Kadının statüsü ve sorunlarıyla bağlantılı olarak kadınların bilinçlendirilmesi ve kamuoyu oluşturulması için ilgili kuruluşlar tanıtıcı ve eğitici faaliyetlerde bulunmalıdır.

Donanım, Araç - Gereç Temini; Bu sorunların giderilmesi için kadın girişimciler çeşitli aracı şirketlerden yardım alabilir, bağlı bulunduğu odalardan kaliteli ve ucuz araç – gereç temini için destek isteyebilir. Bu yönde destek sağlayacak derneklerin kurulması faydalı olacaktır.

Örgütlenme ve İşletme Dışı İlişkiler Kurma; Girişimci kadınların işlerini yürütürken birçoğunun sıkıntı çektikleri bir başka konu ise; örgütlenme ve işletme dışı ilişkileri

kurmadır (Kümbetoğlu, 1994). Kadınların örgütlenmesine yardım edilmeli ve örgütlü şekilde çalışması için gerekli adımlar atılmalıdır. Örgütlü şekilde çalışmak birçok işi kolaylaştıracaktır. İleri gelen sendika ve dernekler bu konuda yardımcı olmaktadır.

Vergilerin azaltılması; vergilerin fazlalığı ve adaletsiz olması küçük girişimciyi ezmektedir. Rekabet edemez duruma getirmektedir. Vergilerin yüksek oluşu kadın girişimcilerin ödemelerinde zorluklar oluşturmakta ve hatta işyerlerinin kapatılmasına sebep olmaktadır. Vergi teşvik mevzuatının kadınları ve zayıf halkayı destekleyecek biçimde düzenlenmesi sosyo-ekonomik açıdan faydalı olacaktır.

Pazar bulma; kadın girişimcilerin ulusal ve uluslar arası pazara girebilmeleri için destek verilmeli ve bu yönde yönlendirilmelidir. Devletin ortak bir pazar stratejisi geliştirmesi gerekir. Her kuruluş kendi başının çaresine baksın denilemez. Çünkü iyi organize olan çok uluslu şirketlerin yüzünden küçük girişimci pazarlarda kendine yer bulamaz. Diğer yandan pazara girmeyi kolaylaştıran bilgiler (pazarlama, satış, muhasebe, finansman, standardizasyon ve işletme teknolojisi) kadın girişimcilere sağlanmalıdır.

1.2.6. Dünyada Kadın Girişimciliğinin Gelişimi

Eski medeniyetler hakkında edinilen bilgilere göre kasaba ve şehirlerdeki kadınlar çamaşırıcı, terzi, hizmetçi, dükkân sahibi ve ebe olarak çalışmışlar, köylerde de sebze, meyve, tahıl ve hayvanların yetiştirilmesinden yünlerin eğrilmesi ve gıdaların konserve halinde saklanmasına dek çiftçiliğın her aşamasında yer almışlardır (Koray, 2000). Yüzyıllar boyunca üretimin temelinde aile yer almış, bütün temel gereksinimler aile üyeleri tarafından üretilmiştir. Evde çalışması için ihtiyaç duyulmayan çocuklar çalışmaları için başka yerlere çırak olarak gönderilmişlerdir. Kadınlar evin ve küçük çocukların bakımını üstlenmenin yan sıra tarlalarda, ormanlarda ve atölyelerde kocalarına yardımcı olmuşlar, ürettiklerini pazarlarda satmışlardır.

Endüstriyel devrimin tarıma dayalı ekonomileri, endüstriye dayalı ekonomilere dönüştürmesiyle, birçok ülkelerde bu alanda büyük çapta değişimler meydana gelmiştir. Hane halkı fabrikalarda çalışmaya başlamasına karşın, aile bütünlüğünü yitirmemiş, fabrikadan alınan ücretler ailenin geçimini sağlamak için bir araya getirilmiştir. Babalar ve 10 yaşın üzerindeki çocuklar ücret geliri elde ediminde başı çekmişler, anneler ise evde kalarak, günlük ev işlerini ve küçük çocukların bakımını üstlenmeye devam etmişlerdir (Gürol, 2000). Ticaretin gelişmeye başlaması ve merkezi devlet anlayışının oluşması kadınların toplumsal alanda rollerinin ve

güçlerinin büyük bir kısmının değişmesine neden olmuştur. Bu dönemde, özellikle el ve ev işlerinde uzmanlaşan kadınlar, sanayi öncesi küçük üretim tipi atölyelerde çalışmışlardır. XIX. yüzyılda, kapitalizmin etkisiyle ortaya çıkan sömürgecilikle beraber insanlara yönelik sosyal ve politik açıdan adaletsizlikler iyice artmıştır. Büyük toprak sahipleri zenginleşirken, toprağa emeğini verenler yoksullaşmıştır (Aytaç ve diğ., 2002).

Fabrikalarda çalışan kadınlar erkeklerden çoğu kez farklı endüstrilerde olmuşlardır. Kadınlar genelde tekstil üretimi gibi düşük ücretli, hafif endüstrilerde istihdam edilirken; erkekler, demir ve çelik üretimi gibi, ücret düzeyi yüksek, ağır endüstrilerde çalışmışlardır. Kadınlar bazen ağır sanayide de çalışmışlardır. Bazen de ayakta kalma çabasında olan esnaf, zanaatkâr ve benzeri küçük üreticilerin yanında görev almışlardır. Mülk sahibi olmayan işçilerin eşleri ise fabrikalarda ve atölyelerde aile yardımcısı olarak çalışmıştır (Koray, 2000).

Sanayi devriminin getirdiği problemlere kadınlar da seyircisiz kalmamış ilk kadın hareketi Amerika'da meydana gelmiştir. 1840'lardan sonra da Avrupa'da görülmüştür.

Kadının kayıtlı ekonomideki rolü, I. ve II. Dünya Savaşlarıyla gelişmiştir. I. Dünya Savaşı'nın başlaması ile çok sayıda kadın hatta çocuklu ve evli kadınlar bile savaşmak için ayrılan erkeklerin yerini doldurmak üzere işgücüne aktif şekilde katılmışlardır. Savaşın sona ermesi birçoğunun eve dönmesine sebep olmuştur. II. Dünya Savaşı sırasında, kadınlar tarafından tekrar kayıtlı ekonomiye büyük bir katılım olmuştur. Özellikle savaş ağırlıklı endüstrilerde fabrika işçisi ve kâtiplik gibi görevlerde yer alan kadınlar, kayıtlı ekonominin ayrılmaz bir parçası haline gelmişler, savaş sonrasında istihdamdaki yerlerini korumuşlardır.

Elli yıl öncesine kadar kadınların yalnızca küçük bir yüzdesi kendi işlerinin sahibi ve işleticisi durumundadır. Kayıtlı ekonomiye dahi küçük yüzdeler halinde girmişlerdir. Çalışan kadının işi, erkeklere nispetle ikincil nitelikte ve düşük ücretle istihdam edilen insanların çalıştığı yarı zamanlı işlerdendir. Kadınlar buradan aldıkları ile aileyi geçindirmeye çalışmışlardır. Yirminci yüzyılın ikinci yarısında insanlar, "ideolojilerin baskısından kurtulmaya" (Gorz, 2001) başlaması ile kadınlar benimsemek durumunda bırakıldıkları sosyal rollerin engellerinden bir kısmını aşmışlardır. Artık iş ve aile yükümlülükleri eşler tarafından müştereken üstlenilmekte, kadın ve erkek için yeni sayfa açılmaktadır ve bu durumun erkek ve kadın yönünden sayısız potansiyel avantajları bulunduğu kabul edilmektedir.

II.Dünya Savaşının sonrasında gelen ekonomik ve sosyal değişimler, tüm dünya ülkelerini kadınların statüsüne ve sorunlarına evrensel çözümler getirmek için çalışmalar başlatmasına sebep olmuştur. 1947 yılında Birleşmiş Milletler Teşkilatı içinde “Kadın Statüsü Komisyonu” kurularak tüm üye ülkelerde kadının statüsü ve sorunları tespit edilmiştir. Birleşmiş Milletler 1975 yılını Uluslararası Kadınlar Yılı ilan etmiş, bu vesile ile kadınlar ve erkekler arasındaki eşitliğin artırılması, kadınların kalkınma çabalarının tümü içinde yer alması ve kadınların dünya barışının güçlendirilmesine yönelik katkılarını gösteren yoğun faaliyetlerin yapılması amaçlanmıştır. Son yirmi beş yılda kadınlar bilgi çağının yarattığı yeni mesleklerin üçte ikisini ele geçirmişlerdir. 2000’li yıllarda gelişmiş ülkelerde kadınlar geleneksel rollerinden kaynaklanan birçok sorunu çözmüş ve toplum içinde lider, yönetici, girişimci gibi daha üst düzey rollerin arayışı içerisine girmişlerdir (Şekerler, 2006).

Bazı sanayileşmiş ülkelerde kadınlar kamu ve özel sektörde çalışmak yerine kendi işini kurmayı ve yürütmeyi tercih etmektedirler. Buna en iyi örnek girişimcilerin yüzde 30’u kadın olan Kanada ve Finlandiya gösterilebilir. Almanya’da yeni kurulan şirketlerin üçte biri kadınlar tarafından faaliyete geçirilmiştir. İşletmelerin yüzde 20’sinin sahibi kadınlardır. ABD’de ise 1989’da küçük işletmelerin yüzde 30’unun sahibi kadınlar iken 2000 yılında bu oranın yüzde 50’ye çıkmıştır (Hamid ve Richard, 2003).

Kadın girişimciler çoğunlukla perakende satış, iletişim, basın, reklam ve hizmet sektörlerinde yer almaktadırlar. Bilgi, deneyim ve beceri açısından bu sektörlerle yatkın olmaları ve yarım gün çalışma olanağı bulmaları kararlarında etkili olmaktadır. İş kurmak için ekonomik kaynakların sınırlı olması ve bu sektörlerin çok yüksek bir başlangıç sermayesi gerektirmesi diğer sektörlerle girmelerini engellemektedir. Bununla birlikte, “son yıllarda geleneksel olarak erkeklerin hakim olduğu imalat, inşaat, ulaşım, taşımacılık, ekonomik danışmanlık gibi alanlarda faaliyet gösteren kadın girişimcilerin sayısında hızlı bir artış gözlenmektedir” (<http://www.kagider.org>).

1.2.7. Türkiye’de Kadın Girişimciliğinin Gelişimi

Türkiye’de kadın girişimciliğinin gelişimi Osmanlı döneminde kadın girişimciliğinin gelişimi ve Cumhuriyet döneminde kadın girişimciliğinin gelişimi olmak üzere ikiye ayrılarak incelenebilir.

1.2.7.1. Osmanlı Döneminde Kadın Girişimciliğinin Gelişimi

Osmanlı İmparatorluğu'nda, kadınlara toplumsal, sosyo-ekonomik yaşam konusunda tanınan rolün erkeklere oranla sınırlı kaldığı bir gerçektir ancak Osmanlı'da kadınlar İslam Hukuku'nun kendisine sağladığı miras ve mehir alma haklarını kullanarak mal sahibi olabilmişler ve sahip oldukları mallarını kendileri idare edebilmişlerdir. Osmanlı Devleti'nde kadın, miras alabilmiş, miras bırakabilmiş, borç alıp verebilmiş, emlak alıp satabilmiş, sahip olduğu ekonomik varlığıyla çeşitli ticari anlaşmalara taraf olabilmıştır (Baş, 2006).

İslam'ın kendisine verdiği mülkî hakları, mahkemeler kanalıyla korunan kadınlar Osmanlı'da, gelir getirici faaliyetlerin içinde de yer almışlardır. Başbakanlık Osmanlı Arşivi belgelerinde görülen kadının gelir getirici işleri, çiftlik sahibi olma, vakıflar kanalıyla dükkân kiralama, hamam-fırın işletme gibi faaliyetlerdir. Kadınların toplumda yerine getirdiği meslekler, kadınlara hem gelir sağlamış hem de toplumsal hayatın aktif özneleri olmalarına imkân vermiştir. Arşiv belgelere yansıyan kadınlar tarafından yapılan meslekler; sibyan mektebi hocalığı, ebelik, mütevellilik (vakıf yöneticiliği), esir tüccarlığıdır. Osmanlı toplumsal yaşamında kadınların halkın geçimi ve eğitimi için yaptıkları yardımlar yanında, özellikle aş ocaklarının ve hastanelerin, akıl hastalıklarının tedavisi amaçlı sosyal hizmet tesislerin kurulmasında ve hapishanelerin ıslahında katkıları büyüktür (Baş, 2006). Osmanlı döneminde kadın girişimcilik ve kadının çalışma yaşamındaki etki ve rolleri ise düşünülenenden fazla olmuştur. Çalışma alanları göreceli de olsa "meşrutiyet döneminde çeşitlenmiştir" (Dulum, 2006:55).

Osmanlı Devleti'nin ekonomik lokomotifidir tarımdır. Tarım ekonomisi sosyo-ekonomik yapıya yön verir. Bu lokomotifin yükü Osmanlı ailesinin üzerindedir. Ailenin tüm üyeleri üretimin tüm aşamalarında aktif olarak yer alır. Kadın erkekle beraber bütün gün tarlada çalışır. Ancak kadının görevi tarlada bitmez. Ayrıca ev işlerini de yapar ve çocukların eğitimiyle ilgilenmek de Osmanlı kadınının temel sorumlulukları arasındadır. Eğer bu açıdan bakılırsa Osmanlı kadınının devletin kurulduğu andan itibaren çalışma hayatında aktif olarak yer alır (Dulum, 2006). Şu ince ayrıntıyı atlamak doğru olmaz; kadın hafif işte sürekli çalışır, erkek ise ağır işlerde çalışır, dinlenme ihtiyacı duyar. Erkeğin günlük programını yapan aslında kadındır. Ancak bundan hiçbir kaynakta bahsedilmez. Osmanlı toplumunda söz sahibi ailelere bakıldığında o ailedeki annenin iyi bir programcı ve planlayıcı olduğu görülür. Kadın gizli güçtür, erkeği vitrine çıkarmaktadır.

Osmanlı Devleti'nde kadının çalışmadığına dair yanlış ve eksik düşüncenin bir nedeni de belgelerde yeteri kadar çalışan kadının yer almaması ve kadının yer aldığı belgelerin de yeteri kadar incelenmemesidir. Ne yazık ki kadınların çalıştığına dair istatistiksel bilgiler devlet tarafından fazla tutulmamıştır. 1882-1884 Nüfus Sayımı askeri amaçla yapıldığından XIX. yüzyılın başına dek kadın, nüfus sayımına dahil edilmemiştir. Kadının sanayi istatistiklerinde yer alması 1913 yılında olmuştur (Makal,1997).

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kadınlar aktif, kayıtlı ve büyük oranda çalışma yaşamına I. Dünya Savaşı ile girmişlerdir. Devlet dairelerinde erkek çalışanların yerine kadınların alınması savaşın sona ermesi ile bitmiştir. Savaş sırasında kadınların yedek işgücü olarak erkek çalışanların boşluğunu doldurduğu doğrulanmaktadır (Doğramacı, 1997).

Osmanlı Devleti'nde kadınlar çalışma hayatında yer aldıkları Şeriyye sicilleri ve yabancı konsolosluklar tarafından yazılan raporlarda görülür. Osmanlı Devleti'nin çeşitli dönemlere ait olan bu kaynaklar incelendiğinde Osmanlı kadınının çalışma hayatında aktif olarak yer aldığı; ekonomik hayatın çeşitli alanlarında çalıştığı ve ticaretle uğraştığı tespit edilmiştir (Jennings, 1975; Gerber, 1980).

Türkiye'de gelişmiş bir çok ülkeden daha fazla yönetimde kadın bulunuyorsa bütün zor koşullara karşın bu zemini hazırlayan Osmanlı kadınının çalışma yaşamı ve girişimcilik alanında gösterdiği katkı, özveri ve çabanın sonucudur (Gürol, 2000).

1.2.7.2. Cumhuriyet Döneminde Kadın Girişimciliğinin Gelişimi

Cumhuriyetle beraber, "3 Mart 1924 tarihinde, Türk kadını yasal olarak kamu yönetiminde görev alma hakkını elde ederek," kayıtlı ekonomiye girmiştir (Hatun, 1997:9). 1924 Tevhid-i Tedrisat Kanunu ile çağdaş örgün eğitim esaslarının kabulü, 1926'da yürürlüğe giren Türk Medeni Kanunu ile kadın-erkek tüm vatandaşların haklarının eşitliği ve 1934'de verilen siyasi haklar kadınların önündeki negatif yasal engelleri kaldırmıştır. Bu haklar İtalya ve Fransa gibi ülkelerden daha önce verilmiştir. Bazı batı toplumlarında ise, kadınların seçme ve seçilme haklarını son yıllarda kazandıkları görülmektedir (Erkal, 1995).

Türkiye'de kadın girişimciliğini önemli derecede etkileyen etmenler; 1970'te yaşanan ekonomik bunalım sonrası IMF, Dünya Bankası politikalarıdır. Bu kurumların üçüncü dünya ülkeleri için hazırladığı programlara ilgi duyulmuş ve bu yönde strateji geliştirilmiştir. Bu strateji içerisinde kadınların kendi başlarına küçük işyeri kurma

girişimleri de vardır (Ecevit, 2000). Ancak uygunluğu sorgulanmayan bu stratejiler başarılı olamamıştır. Sadece terim olarak literatüre geçmiştir.

Türkiye, 'Birleşmiş Milletler Kadınlara Karşı Her Türlü Ayrımcılığın Önlenmesine Dair Sözleşme'yi 1985'de imzalamıştır. 1986'da bu sözleşme, TBMM tarafından onaylanmıştır. Sözleşmeye göre Türkiye, kadınlarla ilgili olarak gerek yasalarındaki gerekse idari ve cezai uygulamadaki eşitsizlikleri rapor halinde komiteye sunma yükümlülüğüne girmiş bulunmaktadır. Böylece kadın politikası gündemi de yeni bir boyut kazanmıştır. Bu sözleşme imzalandıktan sonra, 1990'da Kadın Statüsü Ve Sorunları Genel Müdürlüğü'nün kurulması, 1991'de devlet bakanlıklarından birinin kadın sorunları ile görevlendirilmesi her bakımdan dikkate değerdir (Ecevit, 2000).

31 Mart 1993 tarih ve 21538 sayılı Resmi Gazete'de Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından yayımlanan SGM 93/3-4 no.lu "Teşvik Belgesiz Olarak Organize Sanayi Bölgelerinde Yapılan Yatırımlar ile Küçük ve Orta Boy İşletmelerde Fon Kaynaklı Kredi Uygulaması Tebliği"nin, Madde 4-b-5 fıkrası ile "Kadın Girişimciliği ve Ev Ekonomisinin Özendirilmesi ve Geliştirilmesine Yönelik Yatırımların Kredilendirilmesi" sağlanmıştır. Buna göre;

1- Bu kapsamda verilecek krediler, kadınlarımızın münferiden veya toplu halde üretime dönük halı dokuma, trikotaj, gıda işletmeciliği ve benzeri konulardaki faaliyetleri için ihtiyaç duyacakları tezgah ve teçhizatın tedarikinde kullanılacaktır.

2- Yatırımcılar KOSGEB'e tasdik ettirecekleri projelerle birlikte Türkiye Halk Bankası'na müracaat edeceklerdir. Bu müracaatlara, varsa kredi tercih sebebi sayılacak olan Kurs Bitirme Belgelerini ekleyeceklerdir.

3- Verilecek krediler, sabit yatırım tutarının (alınacak makine bedelinin) % 80'ini ve azami 80 milyon lirayı geçemez.

4- Bankaca verilecek kredi; fatura ibrazında ve bir defada ödenecektir (Karateke, 2006:43).

1990'lı yıllarda, getirilen uluslararası duyarlılıklar, önlemlerle ve ulusal düzeyde kaydedilen gelişmelerle Türk kadını iş dünyasına tam anlamıyla girmiştir. Gönüllü kadın kuruluşları, kadın girişimciliğini destekleyen kuruluşlar ve devlet destekli kuruluşlar, kadının toplumsal statüsünün yükseltilmesi ve girişimci olma misyonuna; "bir birey olarak kadının kimliği, insan haklarının bir parçası olarak kadın hakları ve

kadın bilincinin yükseltilmesi” gibi çağdaş söylem ve politikalarla yaklaşmaktadırlar (Koray, 1997:173).

“Türkiye’de tarım dışı faaliyetlerde kendi hesabına ve işveren olarak çalışan kadın sayısı 2001 yılında 194 bin iken, 2003 yılında bu 205 bine yükselmiştir.” (Yetim, 2005: 82). Dünyanın her tarafında olduğu gibi, ancak “eğitim” düzeylerini yükselten kadınlar her alanda kendilerini gösterebilme fırsatını yakalamışlardır. Bu yönde devlet politikası olarak birçok program uygulanmaktadır. Bu programlar ileriki yıllarda meyvesini verecek, kadın girişimcilik hak ettiği yere gelecektir. 2000’li yıllarda tüm kuruluşları ile bu yönde hareket eden Türkiye’de yanlış inançların yıkılması ile kadın girişimcilik hızlanarak devam edecektir.

Kadınların azimli çalışmaları ve yeniçağın girişimci özelliklerinin kadına çok uygun olması yeni mesleklerin üçte ikisini ele geçirmelerini sağlamıştır. Son yıllarda gelişmiş ülkelerde kadınlar geleneksel rollerinden kaynaklanan birçok sorunu çözmüş ve toplum içinde lider, yönetici, girişimci gibi daha üst düzey rollerin arayışı içerisine girmişlerdir. Gelişmekte olan ülkelerde ise kadınlar geçim yüklerini üzerlerinde hissedip az imkânla çok iş yapmanın peşindedirler.

1.2.8. Türkiye’de Kadın Girişimciliği Destekleyen Örgütler ve Kadın Kuruluşları

Türkiye’de kadın girişimciliğinin artması için önemli çalışmalar yapılmaktadır. Bu çalışmalar birçok konuda olduğu gibi Avrupa Birliği öncülüğünde gerçekleştirilmektedir. Bu güne kadar başkası eli ile yapılan kalkınma stratejilerinin işe yaradığı görülmemiştir. Bir bakıma başkası eli ile kalkınmayı istemek ikinci ligi kabullenmektir. Ancak şöyle bir strateji geliştirilebilir. Başkası eli ile şimdiye kadar doldurulan yanlışlıkları onları kullanarak çıkarmak. Kalıplaşmış yanlış inançları, kalıplaştıranların sökmesi bu yönde atılacak adımların en kolayıdır. Ancak riski de kolaylığı kadar fazladır. Bunun için yüksek beceriye sahip olmak gerekir. Bu yönü dikkate alarak Avrupa birliği projelerinin kadın girişimciliğe faydası olacağı yapılan mülakatlarda belirtilmiştir. İnsanımız kalitelidir, anlayışlıdır. Açıkça söylemek gerekirse insanımız çok bilinmeyenli yapıda denge kurmakta zorlanmaktadır.

Kadın girişimciliği üzerine önemli çalışmaları bulunan birçok devlet kuruluşu, dernek, sendika, oda ve vakıf bulunmaktadır. Bunlardan çok önemli olanlar ayrıntılı olarak yazılacak ve diğer kalanları da liste halinde sunulacaktır.

1.2.8.1. Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü (KSGM)¹

Genel Müdürlük ilk kez 1990 yılında Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı bünyesinde oluşturulmuş, 1991 yılında ise Devlet Bakanlığı'na bağlanmıştır. Amacı kadının eğitim düzeyinin yükseltilmesi; kadınların üretim sektörlerinde istihdamının artırılması; kadınların yasal, sağlık ve sosyal haklarının güvence altına alınması; kadınlara sosyal, ekonomik, kültürel ve politik alanlarda eşitlik sağlanması konularında çalışmaktadır. KSGM; Milli Eğitim, Çalışma ve Sosyal Güvenlik, Kültür, Sağlık, Tarım, Sanayi ve Ticaret Bakanlıkları başta olmak üzere ilgili tüm kurum ve kuruluşların kadın politikaları uygulamaları faaliyetlerinde, koordinasyonu sağlamakla görevlidir. KSGM'nin uygulamacı rolü bulunmamakla beraber, politika oluşturulması ile yerel ve uluslar arası finansmanlı program ve projelerin koordinasyonundan sorumludur (Ecevit, 2007).

Genel Müdürlüğün görevleri şöyle tanımlanmaktadır:

- Türkiye'de kadınların genel eğitim düzeyinin yükseltilmesi,
- Kadınların tarım, sanayi ve hizmetler alanındaki faaliyetlere katılımının artırılması,
- Kadınların sağlık, sosyal güvenlik ve hukuk alanlarındaki güvenliğinin sağlanması,
- Kadınların toplumsal, ekonomik, kültürel ve siyasi açılarından eşit statü kazanmalarına yönelik politikalar geliştirilmesi ve uygulanması (Ecevit, 2007).

Genel Müdürlük, kadın girişimciliği açısından dolaylı ve dolaysız etkileri olabilecek aşağıdaki çalışmaları yürütmüştür.

Kalkınma Sürecine Kadınların Katılımlarını Geliştirme Projesi

1992 yılında başlatılmış, KSGM ile Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından ortak yürütülmüştür. Program, kadınlara yönelik ulusal bir mekanizma olarak KSGM'nin kurumsal kapasitesinin geliştirilmesini hedeflemektedir. Bu çerçevede, gönüllü ve sivil kuruluşların, kadınların kalkınma süreçlerine katılmalarını sağlamaya yönelik çabaları desteklenmiştir. Bu yönüyle program, kadınların kalkınma sürecine katılımlarını sağlama ve bu yönde politikalar geliştirilmesini destekleme hedefini gerçekleştirmiştir (Ecevit, 2007).

¹ Genel Müdürlüğün adı, 6 Kasım 2004 tarihinde "Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü" olmaktan çıkıp "Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü"ne dönüştürülmüştür.

- Program, kadınlara ilişkin yeterli ve etkin politikalar geliştirilmesi bakımından ihtiyaç duyulan, toplumsal cinsiyete göre ayrıştırılmış verilerin toplanmasında kullanılacak donanımı ve eğitimi sağlayarak, Devlet İstatistik Enstitüsü bünyesinde bir Kadın İstatistikleri ve Sosyal Veri bölümünün oluşturulmasını hızlandırmıştır.
- Kadınların yasal haklarını gündelik yaşamda kullanmalarını sağlamayı amaçlayan eğitim programları gerçekleştirilmiştir.
- Sendikalarda ve siyasi partilerde görev yapan kadınları desteklemek üzere kurslar düzenlenmiştir.
- Polis, adli görevliler, sosyal hizmet görevlileri ve güç durumdaki kadınlarla ilişkili görevleri olan diğer kamu personelini hedef alan çeşitli eğitim çalışmaları, seminerler ve çalıştaylar gerçekleştirilmiştir.
- Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde halen faaliyet gösteren Kadın Araştırmaları Yüksek Lisans Programı'nın kurulmasına destek verilmiştir. Ankara ve İstanbul üniversitelerindeki kadın sorunları araştırma merkezlerinin güçlendirilmesi için destek sağlanmıştır.
- Program, 40 kadar profesyonelin uluslararası eğitim programlarına ve toplantılarına katılımını sağlamıştır. Bundan amaçlanan, kadın sorunları alanında çalışma yapacak nitelikli bir insan kaynağı oluşturulmasıdır.
- Kırsal alanlarda kadınlara yönelik gelir getirici etkinlikler pilot proje uygulanmasıyla desteklenmiştir. Aşağıda sıralanan bu etkinlikler, tekstil eğitiminden oyuncak üretime, küçük çapta hayvancılıktan seracılığa kadar geniş bir alanda gerçekleşmiştir (Ecevit, 2007).

-Kara Biber Doğal Gıda Dükkânı

-Kadın El Sanatlarını Destekleme Projesi

-Kadın Emeği Mutfağı

-Dokuma Atölyesi Projesi

-Gecekondulu Bölgelerindeki Kadınlara Gelir Getirici Beceriler Kazandırma Projesi

-Halı Dokumacılığı Projesi

-Kümes Hayvancılığı Projesi

-Oyuncak Üretimi Projesi

-Aydıneller Projesi

Kadın İstihdamını Geliştirme Projesi

Bu proje, Dünya Bankası ile Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti arasında 4 Mayıs 1993 tarihinde imzalanan yedi yıl süreli bir protokol çerçevesinde uygulamaya konulan "İstihdam ve Eğitim Projesi"nin bir alt bileşenidir. Finansmanı Dünya Bankası kredisi ve TC Hükümetinin katkılarıyla sağlanmış bu projenin faaliyetleri 1994–2000 yılları arasına yayılmıştır. Projenin başlıca hedefi, kadınların tüm ekonomik sektörlerde ve mesleklerde daha iyi iş imkânlarına sahip olabilmeleri için politika oluşturulması yönünde gerekli verilerin ve bilgilerin toplanması ve yeni bilgilerin üretilmesidir. Söz konusu sektörler ve meslekler arasında geleneksel olarak erkek emeğinin egemen olduğu sektörler ve mesleklere de özellikle yer verilmiştir (Ecevit, 2007).

Proje hedefleri doğrultusunda yapılan çalışmalar şöyledir:

- Bir bölümü daha sonra yayınlanmak üzere çok sayıda araştırma gerçekleştirilmiştir.
- Bir proje broşürü bastırılmış ve dağıtılmıştır.
- Projenin tanıtılması için bir ulusal kongre düzenlenmiştir.
- Atölyelerde, fabrikalarda ve tarım kesiminde çalışan 1.000 kadının öykülerinden oluşan bir görsel arşiv hazırlanmıştır.
- Proje etkinliklerinin tanıtımında ve eğitimlerde kullanılmak üzere tanıtıcı bir belgesel film çekilmiştir.
- Kadın istihdamı ile ilgili çeşitli konularda 16 araştırmaya destek sağlanmıştır. Bunlardan 13 tanesi kitap olarak yayımlanmıştır.
- Genel Müdürlük bünyesinde bir dokümantasyon-enformasyon merkezi kurulmuştur.
- Farklı gruplar (kamu kurumları, sivil toplum, kadın grupları vb.) için toplumsal cinsiyet eğitimi materyali hazırlanmıştır. Bunlar, çeşitli kurumlar ve kuruluşlar tarafından kullanılmıştır (Ecevit, 2007).

Küçük Girişimcilik Projesi

1995–1996 yıllarında finansmanı Dünya Bankası aracılığıyla aktarılan Japon Hibe Fonu tarafından sağlanmış bu araştırma projesi kapsamında;

- Türkiye'deki bankacılık sektörü ve kredi politikaları, kadın girişimcilerle ilgili yönleri açısından değerlendirmeye tabi tutulmuştur.
- Kadın kuruluşlarının ve kadın girişimciliğini desteklemeyi öngören diğer kuruluşların çalışmaları, bu yöndeki ekonomik katkı ve hizmetleri açısından değerlendirilmiştir.
- Kadınların tasarruf ve kredi talebi örüntüleri dikkate alınarak ve girişimciliği desteklemede en iyi stratejiler, en iyi finansman modelleri gözetilerek, tavsiyeler geliştirilmiştir. Yaklaşık dokuz ay süren projede Ankara, İstanbul, Çorum, Denizli, Muğla, Urfa ve Gaziantep illerinde saha araştırmaları gerçekleştirilmiştir (Ecevit, 2007).

1.2.8.2. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Küçük ve Orta Sanayi Geliştirme İdaresi (KOSGEB)

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Küçük ve Orta Sanayi Geliştirme İdaresi, 20 Nisan 1990 tarihinde Özel bir Hükümet Kararnamesi (No: 3624) ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı, kar amacı gütmeyen yarı özerk bir idare olarak kurulmuştur. KOSGEB'in görevi, küçük ve orta boy işletmelerin verimliliğini ve rekabet güçlerini artırmak, bu işletmelerin teknolojik gelişmelere uyumunu kolaylaştırmak ve ülke ekonomisine daha fazla katkıda bulunmalarını sağlayacak önlemleri almaktır. KOSGEB bu amacı doğrultusunda çeşitli destek mekanizmaları ve politika araçlarıyla küçük ve orta boy işletmelerin bilgi, beceri ve insan kaynaklarını geliştirmeye çalışmaktadır (Ecevit, 2007; <http://www.kosgeb.gov.tr>).

KOSGEB'in hizmet politikası iki ana başlıkta ele alınabilir. Birincisi, KOBİ'lere ürünlerini yüksek standartlarda, uygun fiyatlarda ve ileri teknolojilerle üretmelerini sağlayacak kaliteli destek hizmetlerinin ulaştırılması, ikincisi ise KOBİ'lerin iç ve dış pazarlarda rekabet ederken karşılaştıkları engellerin ortadan kaldırılmasıdır. KOSGEB, kadınlara Hazine Müsteşarlığının Ev Kadınlarına Yönelik kredi fonlarının Halk Bankası vasıtasıyla verilmesinde aracı kuruluş olarak seçilmiştir. KOSGEB kadın girişimcilere konferanslar düzenleyerek küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri için destek birimi sağlamıştır (Ecevit, 2007; <http://www.kosgeb.gov.tr>).

KOSGEB 2004 yılından bu yana Avrupa Kadın Girişimciliğini Destekleme Ağında (EU WES) Türkiye'yi temsil etmektedir

KOSGEB kadınlar için ayrı bir program uygulamayıp kadın girişimciliğe pozitif bir bakış açısı sağlamaktadır. En azından engelleri kaldırmaya çaba göstermektedir.

KOSGEB'in kadın girişimcileri ilgilendiren önemli faaliyetleri şunlardır (Ecevit, 2007; <http://www.kosgeb.gov.tr>);

- İş Geliştirme Merkezleri
- Genel Girişimcilik Eğitimi
- Küçük ve Orta Boy İşletmeler Programı Danışmanlık ve Destek Hizmetleri Çerçevesinde Sağlanan Hizmetler
- Beykoz Projesidir (Ecevit, 2007; <http://www.kosgeb.gov.tr>).

1.2.8.3. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), ticari işletmelerin dâhil edildiği kuruluştur. TOBB birinci sınıf bilanço tutan ve en az beş çalışanı bulunan şirketleri üyeliğine kabul etmektedir. Üyeler yıllık en az yaklaşık 25.000 \$ alış ve 29.000 \$ satış hacmine sahip olmak zorundadırlar. Bu şartlar pek çok kadın girişimcinin karşılayamayacağı düzeydedir. Bu yüzden de TOBB'ne kayıtlı çok az sayıda kadın girişimci vardır. Ancak son dönemlerde TOBB kadın girişimcileri düzenlediği seminer ve toplantılarla özellikle finans konularında bilgilendirmektedir. Eğitim ve danışmanlık hizmetlerinin yanı sıra, özellikle kadınlara yönelik olmamakla birlikte, merkezlerinin buldukları bölgelerin gereksinimlerine yönelik özel projeler de hazırlanıp uygulanmıştır. Bu kapsamda 2004–2005 döneminde, 27 kadın girişimci kendi işlerini kurmuş, eğitim çalışmalarına ise 1643 kadın girişimci aday katılmıştır (<http://www.tobb.org.tr>).

1.2.8.4. Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Konfederasyonu (TESK)

1953 yılında 507 sayılı Kanun uyarınca kurulmuş oda ve birlik konfederasyonudur. Tüm esnaf ve sanatkârlar işletmeleri TESK'e kayıtlıdır. TESK'in birincil görevi, işletmelere çeşitli belgeler sağlamak, çıraklık yasalarına uygunluk durumlarını araştırmak vb. görevleri yerine getirir. TESK odaları KOBİ'lere yönelik hukuk, sosyal güvenlik, finansman ve vergi konularında danışmanlık hizmetleri ile mesleki eğitim ve yayınlar sunmaktadır.

2002 ve 2004 tarihleri arasında Avrupa komisyonu finansmanı ile, 'Kadın Girişimciliğinin Desteklenmesi' adlı proje yürütmüş, bu projede 1630 kişiye iş kurma eğitimi verilmiş ve bunlardan 359'u kendi işini kurmuştur. Projenin tamamlanmasından sonra beş ayrı yerde (Ankara, Bursa, Denizli, Mersin ve Çorum) kadın girişimcilere yönelik beş Eğitim ve Danışma Merkezi kurulmuştur (<http://www.tesk.org.tr>; Ecevit, 2007).

1.2.8.5. Kadın Emegini Destekleme Vakfı (KEDV)

1986 yılında hükümet dışı ve kar amacı gütmeyen bir örgüt olarak kurulmuştur. “Amacı, düşük gelirli kadınlara yaşam kalitelerini iyileştirmeleri için destek sağlamak, onların buldukları sosyal ortamlardaki rollerini güçlendirmek ve liderlik yetenekleri kazanmalarına destek olmaktır” (Ecevit, 2007:29). Kooperatif kurmak isteyenlere destek verilmekte, kadınların kendi ürettiklerini satmalarına ve ihtiyaç duyulan diğer konularda da yardımcı olunmaktadır (Denizalp, 2007; <http://www.kedv.org.tr>).

Her yönü ile kadınlara çalışan bir vakıftır. Çeşitli sektör ve sivil toplum kuruluşları ile birlikte çalışmaktadır. Birçok kadın kuruluşuna fon desteği sağlamaktadır.

KEDV'in kadınları güçlendirme yaklaşımı aşağıdaki hedeflere dayanmaktadır:

- Kadınları pratik gereksinimleri temelinde örgütleyerek stratejik hedeflere ulaşmalarını sağlayacak işler kurmaları için özendirme
- Kamu kuruluşlarıyla işbirliği yaparak kadınlara gerekli kaynakların aktarılmasını sağlamak,
- Yaşamın her alanında kadınlar açısından katılımcı süreçler yaratmak (Ecevit, 2007:29).

KEDV'in bu hedefler doğrultusundaki başlıca stratejileri ise şöyledir:

- Kadın ve Çocuk Merkezleri aracılığıyla kadınlara ve çocuklara ortak kamusal mekanlar sağlanması,
- Kadınların sosyal ve ekonomik girişimlerine destek sağlanması ve kadınların yerel yönetim süreçlerine katılım kapasitelerinin geliştirilmesi,
- Diyalog ve müzakere platformları oluşturarak yoksul kadınların girişimlerinden ve çabalarından yerel yönetim yetkililerini haberdar etmek ve böylece onların desteğini kazanmak,
- Rehber kitaplar, elkitapları ve video filmleri gibi yayınlar hazırlayıp dağıtmak

KEDV amaçlarına ulaşmak için beş faaliyet alanı belirlemiştir:

- Erken dönem çocuk bakım hizmetlerinin yoksul kadınlara ulaştırılması,
- Bireysel ve toplu kapasite geliştirme etkinlikleri,

- İş, ürün ve yeni üretim becerileri geliştirme etkinlikleri,
- Pazarlama,
- Finans hizmetleridir (Ecevit, 2007:29; <http://www.kedv.org.tr>).

1.2.8.6. Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER)

Türkiye düzeyinde örgütlenmiş bir dernektir. 2002 yılında 37 kadın girişimci tarafından kurulan bu dernek daha sonra üye sayısını 119'a çıkarmıştır. Amacı, "geleceğin iş dünyasını yapılandırmada etkin kadın girişimciler yaratmayı, ekonomik değer yaratan kadın girişimci sayısını arttırmayı ve var olan kadın girişimcileri güçlendirmektir" (Bolcan, 2006:148).

Kadın Girişimciler İş Geliştirme Merkezi (İnkübatör projesi)

KAGİDER, 'Avrupa Birliği Aktif İşgücü Programı' çerçevesinde, İŞKUR'un da desteğiyle bir iş geliştirme merkezi kurmuştur. Amacı, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin teknik, teknolojik ve iş bilgisi temellerini geliştirmek üzere bir inkübatör olarak işlev görmektir. Bu merkez, başvuruda bulunan 1.400 kadından 60'ına girişimcilik eğitimi vermiş, aynı zamanda 32 kadın girişimcilik projesinden beşini seçerek bu proje sahibi kadınların işlerini açmalarına yardımcı olmuştur (Ecevit, 2007; Bolcan, 2006; <http://www.kagider.org/tr>).

Kadından Kadına Köprü Projesi

Projenin amacı Yeditepe Üniversitesi Moda Tasarım Bölümü öğrencileri ve Mardin'deki kadınlar arasında köprüler kurulması ve böylece Mardin'de kadın istihdamının ve girişimciliğinin geliştirilmesi biçiminde açıklanmaktadır. Bu çerçevede öğrenciler Mardin'deki geleneksel desen ve modelleri pazarlanabilir şekle getirmişler, katalogda derlemiş ve üretici kadınlar için yayınlamışlardır. Seçilen desenlerin sahipleri ve öğrenciler ödüllendirilmiştir (Ecevit, 2007; Bolcan, 2006; <http://www.kagider.org/tr>).

UNDP ve GAP-GİDEM ile Kadın Girişimciliği Programı

KAGİDER, Güneydoğu Anadolu Projesi-Girişimci Destekleme Merkezleri ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı ile birlikte 18 kız öğrenciye KAGİDER işletmelerinde çıraklık eğitimi sağlanmasını öngören bir proje gerçekleştirmiştir. Bu öğrenciler ayrıca iş fikirlerinin gerçekleştirilmesine ilişkin eğitim de almışlardır (Ecevit, 2007; Bolcan, 2006; <http://www.kagider.org/tr>).

Su Damlası Projesi

Projenin amacı, AB tarafından finansmanı sağlanan ve çeşitli kamusal ve özel kuruluşların destek verdiği 'Su Damlası' projesi, kadın girişimciliğinin, insan kaynakları danışmanlığı ve kişisel eğitim alanlarında desteklenmesini sağlamaktır. KAGİDER tarafından belirtildiğine göre, yedi ilden 50 kadın aday belirlenerek bunların kendi işyerlerini kurmaları desteklenecek ve bu kadınların danışmanlık ve eğitim hizmetleri verilecektir. Projenin ilk evresi tamamlanmış ve bu yönde çalışmalar devam etmektedir (Ecevit, 2007; Bolcan, 2006; <http://www.kagider.org/tr>).

Kadın İşbaşında Koalisyonu

Amacı, Türkiye'nin tüm bölgelerinde iş kadınları ve vakıfları için bir platform oluşturma çalışmalarını başlatmak ve kadın eğitimi, istihdam, sosyo-ekonomik gelişme ve kadınların kamusal yaşamın her alanına katılımları ile ilgili talepleri için lobi faaliyetleri yürütmektir. KAGİDER, proje bazındaki çabalarının yanı sıra kadın girişimcileri destekleyen bazı sürekli hizmetler de vermektedir (Ecevit, 2007; Bolcan, 2006; <http://www.kagider.org/tr>).

Kadın girişimciliğini destekleyen diğer önemli kuruluşlar;

Abana Girişimci Kadınlar Derneği

Adana İşkadınları Derneği (İŞKAD)

Anadolu Kadınları Derneği (AKAD), Adıyaman.

Ankara İşkadınları Derneği (ANİKAD)

Balıkesir İşkadınları Derneği (BAİKAD)

Çağdaş Kadın ve Gençlik Vakfı (CKGV)

Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği

Diyarbakır İşkadınları Derneği (DİKAD)

Diyarbakır Kalkınma Merkezi

Diyarbakır Bağlar Kadın Kooperatifi

Erzurum Girişimci Kadın Derneği (ER-KADIN)

Güneydoğu İşkadınları Derneği (GÜNKAD)

Güneydoğu Anadolu Projesi-Girişimci Destekleme Merkezleri (GAP-GİDEM)

Güneydoğu Anadolu Çok Amaçlı Toplum Merkezleri (GAP-CATOM)

HAK-YAD (Hanımlar Yardımlaşma ve Dayanışma Vakfı)-Diyarbakır

İlk Adım Kadın Kooperatifi

İş ve Meslek Kadınları Derneği

İzmir Girişimci Kadınlar Derneği

Kadın Dayanışma Vakfı (KADAV)

Kadın Merkezi (KAMER)

Kibele Kooperatifi

Karaburun Agro Turizm Kadın Kooperatifi: Ev Pansiyonculuğu

Kastamonu Girişimci Kadınlar Derneği

Mersin Girişimci Kadınlar Derneği (GİŞKAD)

Özel Sektör Gönüllüleri Derneği

SELİS (Diyarbakır)

Tüm İşkadınları Derneği (TİKAD)

Türk Kadını Güçlendirme ve Tanıtma Vakfı

Türkiye İş Kurumu (İŞKUR)

Türk Grameen Mikro kredi Projesi (TGMP)

Türkiye Kalkınma Vakfı (TKV)

Bu projelere yönelik iki çeşit görüş mevcuttur. 1.) Sunulan projeleri iyi değerlendirilerek kadın girişimciliğinin gelişimini sağlamak 2.) Dışarıdan empoze edilen projelere önem vermeden kendi medeniyetimiz içerisinde kalkınma projeleri geliştirmek. Birinci görüşün sahibi Yıldız Ecevit'in yaptığı geniş kapsamlı araştırmaya yazmış olduğu değerlendirme buraya özet çıkarılarak aktarılmıştır. Diğer görüşün temsilcisinin de görüşü özet şekilde belirtilmiştir. Ancak ikinci görüşün çok fazla çalışması ve projeler geliştirmesi gereklidir. Strateji belirleyip, yalnızca analiz

yapmakla kadın girişimciliğin ileri gidilmeyeceği aşıkardır. Bu yönde proje ve program hazırlanmalı uygulamaya geçirilmelidir.

Birinci görüşün değerlendirmeleri;

Kadın girişimciler, işletmelerinin türüne, büyüklüğüne ve gelişkinlik düzeyine göre gruplara ayrılmalı, girişimciliği destekleme programları hazırlanırken de kadınlar beşeri sermaye düzeylerine (eğitimleri, beceri düzeyleri ve iş deneyimleri) ve yaşam döngülerine göre birbirinden ayırıştırılmış alt gruplar olarak analiz edilmelidir (Ecevit, 2007).

Hedef gurubu oluşturan kadınların program tasarımına ve uygulama süreçlerine dâhil edilmeleri hayati önem taşır. İşle ilgili fikirler kadınlardan geldiğinde ve kadınlar destek programları bağlamında yapılan pazar araştırmalarında, ürün geliştirme çalışmalarına ve örgütlenme süreçlerine katıldıklarında, bu programların sürdürülebilir işler yaratmada ve kadınları güçlendirmede daha başarılı oldukları görülmektedir. Dolayısıyla, kadınlara toplu halde düşünüp kendi iş fikirlerini geliştirmelerine imkan verecek zaman ve mekanlar sağlanmalıdır (Ecevit, 2007).

Kadınlara yönelik sunulan proje fonlarının ilgisiz kişilere ulaşmaması gerekir. Bu kişiler aldıkları parayı kendileri için kullanmaktadır. Kadına yönelik çalışmaların hiç birisinde kullanmamaktadır. Çoğu kişi bu projelerden aldığı fonları fakirlere dağıtarak görevini yerine getirdiğini varsaymaktadır. Oysaki projeden amaç sürdürülebilir bir yaşam tarzı elde etmeye yönelik olmalıdır (Ecevit, 2007).

Programlar, kadınların ürettikleri ürünlerin pazarlanması, ortak atölyeler ve pazarlama yerleri sağlanarak tam anlamıyla pazara yönelmeli ve sürekliliği olan bir ekonomik faaliyet ve iş geliştirme amacı taşınmalıdır. Bu iş geliştirme, ürün seçimi, piyasa araştırması, süreç analizi, maliyet analizi ve finansal kaynakların sağlanması dâhil eksiksiz ve iyi tasarlanmış bir süreç planlaması içermelidir. Kadınlar, pazarlanamayacak ürünler üretmeye, gelip geçici pazarlama-satış kanallarına bağımlı olmaya, zaten doymuş pazarlara yönelmeye ve irrasyonel ve/veya maliyet etkin olmayan üretim organizasyonlarına özendirilmemelidir (Ecevit, 2007).

Kadın girişimcilerin sayısına odaklanıp kalınmamalı, aynı zamanda girişimci kadınların sorunlarının üzerine ciddi şekilde gidilmelidir. Mevcut kadın işletmelerine verilen desteklerle işletmelerin oluşturulmasından sonraki süreçlere verilen destekler, girişimcilik eğitime göre hayli zayıf kalmaktadır (Ecevit, 2007).

Kadınların sektörleri çeşitlendirilmelidir. Üretim sektörü ile sınırlı kalınmamalı; hizmetler ve ticaret sektörlerindeki gelişmeler de dikkate alınmalı ve kadınların bu sektörlerdeki girişimciliği ayrıca desteklenmelidir (Ecevit, 2007).

Birikmiş bilgileri bir araya getirme ve kadın girişimciliği için tekrarlanabilir bir model geliştirme çabaları dikkate alınmalıdır. Buna karşılık, böyle bir modelin yaratılması da bu alandaki sorunları kendi başına gidermeyecektir; çünkü modelin bilinirliği ve tanınırlığı yine zayıf işbirliği ve koordinasyon kültürü yüzünden gelecekteki çabaları yönlendirme açısından yeterli olmayabilecektir (Ecevit, 2007).

Doğru politika/proje/program tasarımı tanımı yapmak için projelerin ve programların salt uygulama başarısı açısından değil, aynı zamanda başlangıçta konulan hedeflere ulaşma derecesi açısından da değerlendirilmesi gerekir. İş geliştirme projelerinde başarısızlık belirli bir dereceye kadar normal sayılabilirken, Ülke deneyimlerinden çıkan sonuçlara göre, projelerin başarısının belirli bir standartla değerlendirilmesi de önemlidir (Ecevit, 2007).

Kamu yetkililerinin bu konuda sürdürülebilirlik kararlılığına sahip olduğunu ortaya koyması ve kadın girişimciliği konusunda genel bir politika belirlemesi, ardından da kamu kurum ve kuruluşlarının bu alanda sorumluluk üstlenmeleri gereklidir (Ecevit, 2007).

Bu çalışmada kapsanan kadın odaklı girişimcilik destek projelerinin çoğu, kadınları iş kurmaları için eğitmekte ve bu konuda yardımcı olmakta, ancak daha sonraki süreci izlememektedir. Oysa iş alanının seçilmesi ve üretim–pazarlama süreçlerindeki başarının test edilebilmesi için, kadın girişimcilerin işletmelerinin sürdürülebilirliğinin de değerlendirilmesi gerekir. Birçok proje, kadınları girişimciliğe yöneltme açısından başarılı olmakta, ancak kurulan işlerin sürekliliğini temin etmede yetersiz kalmaktadır (Ecevit, 2007).

Kuruluşlar arasında eşgüdüm bulunmaması, kuruluşların kadın girişimciliğini destekleme alanındaki deneyimlerinin, uzmanlıklarının ve kapasitelerinin bir araya getirilmesindeki yetersizlikle sonuçlanmıştır. Bu yetersizlik, bu alanda en verimli tasarım ve uygulamalara için kullanılacak standartlara ve modellere ulaşılamaması sonucunu doğurmuştur (Ecevit, 2007).

Gerek bu gereksinimin karşılanması, gerekse yukarıda değinilen diğer konular açısından, kamu kesiminden ve sivil toplumdaki çeşitli paydaşlar, kadın girişimciliği ile

ilgili bir mekanizma oluşturulmasını önermişlerdir. Öngörülen mekanizma, kadınların işgücü piyasasına katılmaları önündeki engelleri belirleyerek, kadın istihdamını ve girişimciliğini etkileyen hükümet politikalarına müdahale edecektir. Bu mekanizma aynı zamanda bir karar organı olarak çalışacak, kadın girişimciliği projeleri ve etkinliklerinin uygulanmasını saha düzeyinde yönlendirecektir. Aynı mekanizma, veri toplamak, program ve proje dökümü çıkarmak üzere bir enformasyon ve iletişim merkezi olarak hareket edebilir ve aynı zamanda birbirinden bağımsız proje ve örgütlenmeleri birbiriyle ilişkilendirebilir. Nihayet, çeşitli paydaşları içinde barındıran bir mekanizma olarak, kamu kurumları, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları arasında sinerji yaratılmasına yardımcı olabilir (Ecevit, 2007).

İkinci görüşün değerlendirmesi ise Ali Bulaç tarafından yapılmaktadır.

Batı da Formüle edilip önümüze sunulan değişim projeleri, dışarıdan gelen itmeler ve sadmelerdir. Araza dayalı değişim veya hareket itme ve sadmelerle meydana gelir. İtmeler yüzünden bir türlü cevhere inilmemektedir. Özde bir istek ve arzu uyandırmamaktadır. Hareket itme ile geldiğinden devlet başat rol oynamaktadır. İtme acı vermekte ve baskıcı politikalar gerektirmektedir. Bu yüzden toplumumuz bu dışarıdan gelenlere katılmamaktadır. Değişime direnmektedir. Çünkü bunlar cevherden değil arzıdır. Cevheri bir hareket yani içten gelen bir hareketi başlatabilsek toplumumuz bu harekete sahip çıkacaktır. Bugüne kadar uygulanan dış formüllerin hiç biri tutmamıştır. Değişim modelini ve değişim felsefesini kendisi oluşturursa sevgiyle aşkla değişimi isteyecek ruhunun derinliklerinde bunun iştıyakını duyacaktır. Bu aşkı ve isteği Batı medeniyetinin referans kaynaklarında değil kendi medeniyetimizin kaynaklarında bulacağız (Bulaç, 2009).

BÖLÜM 2: MİKROKREDİ SİSTEMİ VE TÜRKİYE UYGULAMALARI: MAYA VE TGMP PROJELERİ

2.1. Mikrokredi Sistemi

Mikrokredi sistemi, dar gelirli insanlara; ihtiyaçlarını karşılayacak, onları üretime sevk edecek düşük meblağlardaki kredilerin temin edilmesi, bunu yaparak refah seviyesinin artırılması, bunun sonucunda dolaylı biçimde küçük değerlerin üretime

katılması ile birlikte kişi başına düşen milli gelirin ve ekonomideki büyüme oranının yükseltilmesi amacına katkı sağlayan ekonomik süreçtir (Christen ve diğ., 2003).

2.1.1. Mikrokredi ve Mikrofinans Kavramlarının Tanımı

Korkmaz'a göre mikrofinans; belirli bir düzeyin altında gelire sahip olan kişilere yapılacak yardım ve bağışlar yerine bankalar, STK'lar, kooperatifler ve diğer resmi mali kuruluşlar aracılığıyla onlara verilen krediyi ifade etmektedir (Korkmaz ve diğ., 2004).

“Bir mikro finansman kuruluşunca bir mikro girişimciye, işini geliştirmesi amacıyla verilmiş olan kredidir. Mikro kredi genellikle işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması, hammadde ve malzeme alımı, imalat için gerekli sabit teçhizatın alımı gibi amaçlarla verilmektedir” (Gökay, 2008:12)

Girişimcilik kavramında olduğu gibi “mikrokredi kavramında da konusuyla ilgili yapılmış fazla çalışma olmasına rağmen, yaygın olarak üzerinde mutabakata varılmış tanımı yoktur” (Khawari, 2004:3).

Mikrokredi sistemi ülkeden ülkeye, hatta aynı ülke içinde hizmeti sunan kuruluşlara göre farklılık göstermekle birlikte, genel olarak şu özellikleri taşımaktadır:

- Küçük miktarda kredi ve tasarruflar,
- Genellikle kayıt dışı sektörde faaliyet gösteren yoksul girişimci kitlesi,
- Klasik teminat yapısı yerine grup sistemi gibi sosyal teminatlar,
- Geri ödeme performansına göre daha büyük miktarda kredilere ulaşma imkanı,
- Güvenli ve likit tasarruf ürünleri,
- Hızlı işleyen bir kredi dağıtım sistemi,
- Kredi verilen müşterilerin sürekli takibi ve gerektiğinde krediden farklı desteklerin de sağlanmasıdır” (Ledgerwood, 1998:18).

Mikrofinans kavramı, genellikle mikrofinansın sunduğu hizmetlerden yalnızca biri olan mikro kredi kavramıyla çoğu zaman karıştırılmaktadır. Bunun sebebi, mikrofinansın 1970'li yıllarda sadece mikrokredi hizmetinin sunulmasıyla başlamış olmasıdır. Başlangıçta yalnızca mikrokredi olarak sunulan mikrofinans, yoksulların sadece krediye değil, tasarruf, sigorta gibi diğer finansal hizmetlere de ihtiyacının olduğunu anlaşılmamasıyla, bunları da kapsayacak şekilde daha sonra genişletilmiştir.

Mikrofinans ile mikrokredi aynı terim gibi kullanıldığı göze çarpmaktadır. Burada iki terimi ayrı ayrı açıklamak faydalı olur.

Mikrofinans: “Düşük gelirli müşterileri hedefleyen krediler, tasarruflar, sigorta, transfer hizmetleri ve diğer finansal ürünlere karşılık gelmektedir” (<http://www.tgmp.net>)

Mikrokredi: “Banka ya da diğerkurum tarafından düşük gelirli bir girişimciye borç olarak verilen küçük miktarda paraya karşılık gelmektedir” (<http://www.tgmp.net>)

Mikrokredi, genelde kayıt dışı olarak faaliyet gösteren küçük işletmelere ya da kendi işini kurmak isteyen girişimcilere hammadde ve malzeme alımı, iş için gerekli makinelerin temini, işletme sermayesi ihtiyacının karşılanması gibi amaçlarla verilen kredilerdir. Verilen kredilerin mikro olarak nitelendirilmesinin nedeni tutarlarının banka ve diğerkredi veren finansal kurumların verdiği kredilerle karşılaştırıldığında çok küçük olmasıdır.

Hedefteki girişimcilerin çoğunluğu, gelişmekte ve AGÜ’lerde ve daha çok kırsal alanda yaşamaktadır. Gelir seviyelerinin düşük olması hasebiyle, teminat olarak gösterecek, bankaların ilgisini çekecek mal varlığı olmayan ve kredi veren bankaların potansiyel müşteri kitlesi dışında kalan grupları desteklemeye yönelik pek çok ülkede uygulama alanına sahiptir.

Mikrokredi dünya çapında faydalı bir hareket olmak için sürekli kendini geliştirmektedir. Bu konuyla ilgilenenler sadece yararlanan ve uygulayanlar değildir. Aynı zamanda “Hükümetler, bağış yapanlar, kalkınma ajansları, bankalar, vakıflar, kooperatifler, araştırmacılar, üniversiteler, danışmanlar ve diğerkurumlar” da sürekli ilgilenirler” (Latifee, 2003:32).

Özet olarak mikrokredi; finans kurumlarının hizmet sunmadıkları (sunmadıkları) veya eksik hizmet sundukları girişimcilere ulaşarak, finansal hizmetin bu kişilere sunulması olarak tanımlanabilir.

2.1.2. Mikrokredi’nin Gelişimi

Her dönemde yoksul kesimin kredi ihtiyaçlarına cevap vermek için oluşturulan bir takım yapılaşmaların varlığından söz etmek mümkündür. Ancak günümüzdeki anlamda mikro finansman sisteminin ortaya çıkışı Bangladeş’teki Grameen Bank’ın kuruluşu ile gerçekleşmiş olduğu kabul edilmektedir

Hız Ömer zamanında buna benzer iki tür kredinin verildiği Hamidullah tarafından tespit edilmiştir. Bu kredi tipleri aşağıdaki gibidir.

1-İhtiyaç Kredileri: günlük geçim için verilen kredilerdir.

2-Ticaret İçin Alınan Mikro Krediler: mal alıp satmak, üretim için hammadde almak için kullanılırdı (Çizakça, 1993:29).

Hız Muhammed'in gençliğinde fazilet taraftarı anlamına gelen Hilf-il-Fudul bünyesinde küçük girişimcileri korumak amacıyla bir dernekte görev aldığı ve eylemler gerçekleştirdiği kayıtlara geçmiştir. Hız Muhammed tam rekabeti sağlamaya ve küçük girişimciyi korumaya yönelik Medine pazarında düzenlemeler yapmıştır (Sırma, 2002). Aynı zamanda Hatice'nin bir kadın girişimci olduğu herkesçe bilinir. Hamidullah'a göre Hatice'nin girişimci olmasında birinci etken babasının tevhit dinine mensup olmasıdır. Diğer cahil insanlar kızlarını toprağa gömerken Hatice'nin girişimci olması bununla açıklanabilir.

Çizakça'ya göre Osmanlı zamanında para vakıfları mikro krediye yönelik işleri yürütürdü.

"Osmanlı zamanında para vakıfları nispeten bu işleri görürdü. Nakit para vakfedildiğinde bu mudaraba veya bidaa yoluyla kullanılır elde edilecek kar vakıf cihetine sarf edilirdi. Eğer vakıfnamede karz-ı-hasen den söz ediliyorsa vakıfname şartları dikkate alınarak karz-ı-hasen olarak verilirdi. Ancak vakıflarda asıl olan gelir olduğundan paranın mudaraba veya bidaa yoluyla kullanılması asıdır. Ayrıca karz-ı-hasen olarak kullanıldığına dair geniş misaller vardır. Vakıf kurumlarının zamanla para işlerini "ine" şekline getirmeleri yani peşin olarak bir malı ucuza alıp pahalı olarak vadeli satmak suretiyle hileli satış yapmaları yüzünden nakit para vakıfları bir finans kuruluşu halini alamamıştır" (Çizakça, 1993:29).

19. yüzyılın sonlarına doğru çeşitli büyüklüklerdeki kredi birlikleri ya da kooperatiflerinin Avrupa'nın farklı yerlerinde organize oldukları ve 20. yüzyılın ilk yarısında, başta tarımda modernizasyonun sağlanması ve tarım kesimindeki ezici feodal ilişkilerin azaltılması amaçlarına hizmet ettikleri bilinmektedir.

II. Dünya Savaşı'ndan sonraki yıllarda yoksul girişimcilerin finansal hizmetleri kullanmaya uygun olmadığına, verilen kredilerin geri ödenmeyeceğine ve kar ederek yoksul girişimcilere hizmet sunulamayacağına inanılıyordu. Dünya nüfusunun çok önemli bir bölümünü oluşturan yoksul girişimcilerin finansal sisteme ulaşamamaları, içinde buldukları kısır döngüyü kıramamaları ve aynı yaşamı devam etmeleri anlamına geliyordu. Bu durumun değişmesini isteyen ileri devlet yöneticileri, 1950'li yıllarda devletler ve yardım kuruluşları kalkınma projeleri ile bu kesimleri desteklemek için çalışmalar yapmaya başlamışlardır. 1950-1970 yılları arasında gelir ve üretimi desteklemek amacıyla küçük çiftçi girişimciler üzerinde yoğunlaşan kuruluşlar, sübvans edilen kredilerle tarım sektörünü desteklemişlerdir. Ancak verilen bu krediler başarılı olamamıştır ya da çok az başarı sağlamıştır. Başarısızlığın nedenleri, "kredi geri ödemesinde takibin etkin olmamasından, sermayenin yavaş yavaş yok olması ve

verilen kredilerin hedeflenen gruplardan ziyade imkânları iyi olan çiftçilerin eline” geçmesidir (Conroy ve McGuire, 2000:3).

Diğer bir model 1960 yılında Mısır’da kurulmuştur. “Neccar’ın kurduğu ve geliştirmesine fırsat verilmeden 1963’te yeni rejim tarafından kapatılan İhvan Bankası” (Çizakça, 1993:37) “küçük kredi veren ve tabandan gelen” bir bankacılık sistemine sahiptir (Çizakça, 1993:29). Bu örnekte görüldüğü gibi gelişmeye motive olmuş toplum hareketleri iktidar mücadeleleri için çoğu zaman heder edilmiştir. Bu olumsuz yönden kurtulmak için toplum hareketlerinin, öncelikle kaliteli bir yönetime sahip olması gerekir. Dünyadaki bütün kötülüklerin altında kalitesiz yönetim en büyük etkiye sahiptir.

1970’lere gelindiğinde, özellikle toplumdaki en yoksul girişimci kesimin ilgili ülkedeki mali sistem içerisinde bulunan kredi kuruluşlarından yararlanmaları ve onların yerel düzeydeki girişimlerinin desteklenmesi üzerine odaklanan başarılı kuruluşların ortaya çıkması ile mikro kredi sistemi birçok ülke tarafından benimsenmeye başlanmıştır.

1970’li yıllarda Latin Amerika’da ve Güney Asya’da yoksul kadın girişimcileri hedefleyerek başlayan mikro kredi projelerinin en bilineni, Bangladeş’te Yunus tarafından başlatılan Grameen Bank kredi projesidir. 2006 verilerine göre 111 ülkede faaliyet gösteren Grameen Bank’ın temelleri 1976’da atılmıştır. 1976 yılında 42 kişiye ödünç vererek başlanan Grameen Bank uygulaması bugün milyar dolarlarla ifade edilmektedir. 1976 yılında yerel bir bankanın desteği ile deneyim kazanıp bir köy kredi projesi olarak başlayan mikro kredi uygulaması, 1979 yılında, Bangladeş Merkez Bankası devreye girmesi ve programın daha geniş bölgelere hizmet için bazı ticari bankalardan sponsorluk almasıyla gelişme sağlanmıştır (Hashemi ve Morshed, 1997). Bu çalışmalar, “1983 yılında özel yasa ile mikro finans hizmeti” veren, yoksul girişimcilere yönelik faaliyet gösteren “Grameen Bank’a” dönüşmüştür (Morduch ve Armendáriz, 2004:137). 1980’li yıllarda, mikro finans, dünya çapında ilgi uyandırmaya başlamış, pek çok ülkede kar amacı gütmeyen kuruluşlar şeklinde farklı ve ortak noktaları bulunan mikro finans organizasyonları oluşturulmuştur.

1990’lı yıllarda ise mikro kredi uygulamaları, yardımlarla ayakta kalmak yerine finansal açıdan kendi kendilerine yeten kurumlar haline gelebilmek ve bankaların sunmakta olduğu tüm finansal hizmetleri hedef kitlelerine sunabilmek için bankalara ya da özel yasalarla mikro finans kuruluşlarına dönüşmüştür. Dönüşüm yaşayarak kurulan ilk ticari banka ise, Bolivya’da faaliyet gösteren Banco Solidario’dır. 1992 yılında kar

amacı gütmeyen bir mikro finans kuruluşu olan PRODEM'in kurduğu Banco Solidario genelde kentsel kesimde faaliyet gösteren küçük girişimcilere yönelik olarak mikro finans hizmetleri sunmaktadır. Mikro kredi uygulamaları başta ABD ve AB'nın çeşitli ülkeleri dâhil olmak üzere 111 ülkede başarıyla uygulanmaktadır. 2003 yılı sonu itibariyle dünyada 58 milyon aile bu imkânlardan istifade etmiştir. Geri ödeme oranları çoğu mikro finans bankasında % 98 -% 100'dür. Bir başka dikkat çekici ve önemli bir nokta ise bugüne kadar mikro krediden yararlananların % 48'i fakirlik sınırının üzerine çıkmıştır. Birleşmiş Milletler tarafından 2005 yılı Dünya Mikro Kredi Yılı olarak ilan edilmiştir ve 2015 yılına kadar yoksulluğun, mikro kredi vasıtasıyla %50 azaltılması hedeflenmektedir (Korkmaz ve diğ., 2004).

Mikro kredinin hızlı gelişmesinin üç önemli sebebi;

- Yoksul girişimci insanların krediyi geri ödemekteki istekleri
- Kredinin yüksek oranlı geri dönüşüm oranına sahip olması
- İyi organize olup ekip halinde çalışmalarınıdır.

Diğer taraftan bu söylenen ve yazılanlara karşı çıkan birçok kişi mevcuttur. Onların iddiasına göre Batı medeniyeti sorunların kaynağına inmek istemiyor, sadece kendi dışındaki ülkelere hedef göstererek umutlandırıyor ve Batı Medeniyeti, hükümlerini böyle kabul ettirebileceğine inanıyor. Kendi üzerindeki riskleri kendinden olmayanlara aktarıyor. Anlamları kendisi belirliyor herkesin o anlama inanmasını bekliyor (Zaim, 2005). Mikro kredi de bu umutlardan birisi, belirli yararlar sağlıyor ancak daha iyi bir model oluşturmanın önündeki en büyük engeli o teşkil ediyor.

Formel bankacılık sisteminin gelişmediği birçok az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede yerel simsarlar ve tefeciler nakde ihtiyaç duyan yoksul girişimcilerin başlıca kredi temin araçlarını teşkil etmektedirler." Bu kişilerin uyguladıkları faiz oranlarının aylık %50 ile %100 (M.Lycette ve White, 1989:148) arasında değişmesi, söz konusu bireyleri çok zor durumlara düşürmesine rağmen kredi temin edilebilecek başka bir kurumun olmaması, kredi ihtiyacında olan yoksul kesimi bu kişilerle çalışmak zorunda bırakmaktadır.

2.1.3. Mikrokredi Sisteminin İşleyişi

Mikro finansın işleyişinde üç unsur büyük önem taşımaktadır. Bu unsurlar şunlardır

1.) Mikrofinans hizmetlerinden yararlananlar

2.) Mikrofinans kuruluşları

3.) Krediler ve Tasarruflar

2.1.3.1. Mikrokredi Hizmetlerinden Yararlananlar

Mikrofinans imkânlarından yararlananların ortak özelliği, düşük gelir seviyesinde olup, kendi işini yürütmek amacına sahip girişimci veya işletmeler olmalarıdır. Genellikle ticari bankalardan hizmet alamayan düşük gelire sahip, tasarruflarını yastık altında tutan, taşınır veya taşınmaz mal şeklinde değerlendirme yoluna giden girişimcilerdir. Uluslar arası uygulamalarda öncelik, günlük geliri 1 ABD doları altında olan ve yaşamını sürdürebilmek için kendi işini sürdürmek durumunda olan girişimcilerdir (Dolun, 2005).

Bunları maddeler halinde sıralayacak olursak;

- Kadın girişimciler,
- Kentsel kesimde genç girişimciler,
- Kentsel kesimde yaşayan, özellikle kırsal kesimden göç ederek yeterli eğitim
- İmkânı alamamış, belli bir mesleği olmayan girişimci adayları
- Kentsel kesimde küçük esnaf ve sanatkârlar,
- Kırsal kesimde yaşayan, genellikle tarım ve hayvancılıkla geçimini sağlamaya çalışan kesimdir" (Dolun, 2005).

2.1.3.2. Mikrokredi Kuruluşları

Mikro finans kurumları, bazı durumlarda diğer finans kuruluşları yapısına sahip kuruluşlar olmakla birlikte, aynı zamanda yoksul girişimci kesime hizmet veren kar amacından çok, sosyal amaçlı hareket eden kişi, topluluk, kurum ve sivil toplum örgütleri gibi kuruluşlardır. Diğer bankalardan daha esnek sisteme sahip olabilen bu kuruluşlar, aynı zamanda diğer finans kuruluşlarına göre ayrı kitleye – yoksul girişimciye – finansal hizmet vermeyi amaç edinmektedir.

Mikrofinans kuruluşları düzenleme ve denetlemeleri bakımından üç gruba ayrılabilir. Bunlar, formel kuruluşlar, yarı-formel kuruluşlar ve formel olmayan kuruluşlardır (Ledgerwood, 1998:97).

Formel Kuruluşlar: Bulunduğu ülkedeki genel kanunlara ve bankacılık otoritelerince uygulanan düzenlemelere uygun olarak faaliyet gösteren kuruluşlar bu kapsamda yer almaktadır. Belli başlı formel mikro finans kuruluşları şunlardır (Ledgerwood, 1998):

- Kamu ve Özel Kalkınma Bankaları
- Tasarruf Bankaları ve Posta Tasarruf Bankaları

- Ticari Bankalar
- Banka Olmayan Mikro finans Kuruluşları

Yarı-Formel Kuruluşlar: Bulunduğu ülkedeki kanun ve düzenlemelere uygun olarak faaliyet gösteren ancak, bankacılık ile ilgili düzenlemelere uymak zorunda olmayan kuruluşlar bu kapsamda yer almaktadır. Yarı-formel mikro finans kuruluşlarına, kredi birlikleri, tasarruf ve kredi kooperatifleri, diğer finansal kooperatifler ve sivil toplum kuruluşları en iyi örnektir (Ledgerwood, 1998).

Sivil toplum kuruluşları hedef kitleye mekân ve anlayış bakımından yakın oldukları için daha kolay ulaşabilmekte, üyelerinin ihtiyaçlarına daha uygun cevap verebilmekte ve üyelerini daha yakından takip edebilmektedirler. Ancak dışarıdan gelen yardım fonlarına bağlı olarak faaliyet göstermeleri, bu fonlar kesildiğinde sıkıntıya düşecek olmaları ve bu nedenle de finansal açıdan sürekliliklerini sağlayamamaları nedeniyle formel finansal kuruluşlara dönüşmeye çalışmaktadırlar.

Formel Olmayan Kuruluşlar: Formel olmayan mikro finans sağlayıcıları; çok farklı yapılarda olabilir. Bunları belirli özellikleri ile sınırlamak mümkün değildir. Genellikle kuruluş olarak nitelendirilmeyen, bankacılıkla ya da ticari hayatla ilgili düzenlemelere tabi olmayan, herhangi bir kamu otoritesi tarafından denetlenmeyen yardımlaşma sandıkları, tefeciler, aile bireyleri, arkadaşlar vb. bu kapsamdadır.

2.1.3.3. Tasarruflar ve Krediler

Bir bankadan kredi alabilmek için sayfalarca form doldurmak, doküman imzalamak ve bankaya gidip bizzat başvuruda bulunmak gerekiyordu. Bu da okuma yazma bilmeyen kadın girişimciyi bankacılık hizmetlerinden dolayı olarak dışlıyordu.

Diğer taraftan dini kuralların yanlış aktarılıp kadının evden dışarı çıkmasının yasaklandığı bazı bölgelerde kadınların ticari bankalarla iş yapma ihtimali hayal güçlerinin bile ötesindeydi. Toplumun bu yanlış inançlarına, bankalar, kadınlara kredi vermeyerek destek veriyorlardı. Kredi almak için mutlaka erkek akrabanın resmi anlaşmalara imza atmasını şart koşuyorlardı. Bankanın teminatına alternatif olarak Yunus, toplumsal sermaye olan ortak sorumluluğu getirmiştir (Adaman ve Bulut, 2007).

Toplumdan ve ekonomiden dışlanan bu kesimlerin kendi ihtiyaçlarına göre şekillenmiş finansal hizmetlere ihtiyacı vardır. Sermaye erişiminin bir insanlık hakkı olduğunu düşünen Yunus becerilerine ve çalışkanlıklarına inanç duyduğu yoksullara yardım için geleneksel bankacılıktan farklı bir yol izlemiştir (Adaman ve Bulut, 2007).

Mikro finanstan yararlananlar ve mikro finans kuruluşları düşünüldüğünde aralarında yapılan finansal hizmetleri krediler ve tasarruf-sigortalar diye ikiye ayırabiliriz;

A- Krediler;

- Genel Kredi (Temel Kredi)
- Esnek Kredi
- Ortak Girişim Kredisi
- Teknoloji Kredisi
- Eğitim Kredisi
- Dilenci Kredisi

B- Tasarruf ve sigortalar;

- Yeni Tasarruf Hesapları;
- Kişisel Tasarruf Hesabı
- Özel Tasarruf Hesabı
- Emekli Tasarruf Hesabı

2.1.4. Mikrokredi Kuruluşları ile Geleneksel Bankacılık Arasındaki Farklar

Mikro finans yoksul ve dar gelirli girişimcilerin kendilerini kanıtlamalarına fırsat vermektedir. Mikrokredi felsefesine göre girişimci kredi alabilmesi için dar gelirli olup, aynı aileye üye olmayan ancak benzer düşünen, benzer sosyo-ekonomik statüye sahip girişimcilerden beşer kişilik bir grup oluşturmaktadırlar. Kredi karşılığında istenen hiç bir teminat olmamakta, kredi ilişkisi, bütünüyle güven ilişkisine dayandırılmaktadır. Güven ilişkisi yanında mikrokredi kurumu açısından grup desteği ve baskısı kredi müşterisini daha güvenilir bir hale getirmektedir (Djuraev, 2008).

Mikrokredi kuruluşları ile geleneksel bankacılık arasında önemli değişiklikler vardır. Bu değişiklikler aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Tablo- 2: Mikrokredi Kuruluşları-Geleneksel Bankacılık Farkları

	Geleneksel Bankacılık	Mikrofinans
Kredi verme tekniği	<ul style="list-style-type: none">• Teminata dayalı• Aşırı dokümantasyon	<ul style="list-style-type: none">• Karaktere ve nakit akışına dayalı

	<ul style="list-style-type: none"> • Daha az emek 	<ul style="list-style-type: none"> • Asgari dokümantasyon • Daha çok emek yoğun
Ürün tipi	<ul style="list-style-type: none"> • Daha büyük miktar • Daha uzun vadeli • Daha düşük faizli • Daha çok hizmet 	<ul style="list-style-type: none"> • Daha düşük miktar • Daha kısa vadeli • Daha yüksek faizli • Daha sınırlı hizmet
Müşteri profili	<ul style="list-style-type: none"> • Orta ve üst gelir grubu 	<ul style="list-style-type: none"> • Yoksulluk sınırında veya altında yaşayanlar/Dezavantajlı gruplar

Kaynak: <http://www.comcec.org>

Geleneksel bankacılıkta, teminat, kefalet ve tapu gibi maddi güvenceler kredi alabilmenin temel şartlarını oluştururken, mikro finans uygulamasında bu belgeler istenmez. Bu uygulamada kişiye güven esastır (<http://www.tgmp.net>).

Klasik bankacılıkta kredi talep edenlerin sahip oldukları teminat miktarı arttıkça, elde edecekleri kredi miktarı da o ölçüde fazlalaşır. Mikro finans sisteminde ise, bireyler ne kadar aza sahipse kredi almadaki şansları ve öncelikleri o ölçüde artar. Bu farklılığın başlıca nedeni, ulaşılmak istenilen müşteri portföyüdür (<http://www.tgmp.net>).

Klasik bankacılık faaliyetlerinin ulaşmak istediği müşteri kitlesi yoksulluk sınırının üzerindeki kimselerdir. Bu kimseler de genellikle belirli bir sermayeye sahiptir. MFK'ların ulaşmak istediği müşteri kitlesi ise yoksulluk sınırının altındaki kesimdir. Yoksul insanların da böyle bir teminat gösterebilmeleri ya imkânsızdır ya da böyle bir teminatı göstererek sahip oldukları belki de tek varlıklarını kaybetme riskini üstlenmek istemezler. Bu nedenle MFK'lar için teminat; kişilerin fikir, beceri, istek ve potansiyelleridir (<http://www.tgmp.net>).

Klasik bankacılık sisteminde çoğunlukla müşteri kredi almak için şubeye gelerek başvuruda bulunur. MFK'lar ise, sundukları kredi hizmetlerini yoksul insanların işyerlerine veya evlerine giderek yüz yüze görüşmelerle anlatıp, onlara bu

hizmetlerden yararlanmaları için teklifte bulunarak sunmaktadırlar (<http://www.tgmp.net>).

Klasik bankacılıkta kar elde etmek öncelikli amaçtır. Eğer bir müşteri kredisini ödeyememe durumuna düşerse, banka adli yollara başvurarak müşteriye cezalandırma yoluna gidecektir. MFK'lar içinse öncelikli amaç kar elde etmek değildir. Müşterinin krediyi geri ödemesinde bir sorun yaşanırsa, adli süreç başlatılmamaktadır. Böyle bir sorunla karşılaşıldığında kredi yeniden yapılandırılarak müşterinin ödeyebileceği yeni bir ödeme planı oluşturulur (<http://www.tgmp.net>).

Klasik bankacılık sisteminde ödenmeme durumuna düşen krediye faiz tahakkuku devam ederken; ödenmeyen mikro-kredilerde faiz tahakkuku kredinin belirli bir oranını aşmamaktadır. Geleneksel bankaların yüksek faiz yapısı ve borç yapılandırma sistemleri onların yoksulluk sınırının altındaki insanlara ulaşmalarına engel olmaktadır. Zaten MFK'lar, geleneksel bankaların ulaşamadığı yoksul kesime ulaşmak için bir çözüm arayışı sonucunda ortaya çıkmıştır. Yoksullukla mücadelede MFK'ların finansmanında en büyük görev yine bankalara düşmektedir. Bu görev, özellikle mikro kredilerin finansman ihtiyacından kaynaklanmaktadır. Geleneksel bankalar, mevcut müşteri portföylerini terk etmeden yoksul insanlara mikro kredi hizmetleri verebilirler (<http://www.tgmp.net>).

Mikro finans modelinin diğer bir özelliği yaygın olarak grup esasına dayalı bir uygulamayı içermesidir. Birbirini tanıyan ve krediye gereksinim duyan bireyler bir araya gelerek grup oluşumunu sağlar. Borcun geri ödeme sürecinde en büyük denetim grup içi yapılmakta ve bir çeşit otodenetime dayalı yönü bulunmaktadır. Zamanla grup esasından bireysel uygulamalara da geçilmiş durumdadır (<http://www.tgmp.net>).

Gelir durumu iyi olanlar yasaları kendi çıkarları doğrultusunda kullandıkları için yaptırımlara aldırış etmezler. Gelir seviyesi düşük olan insanlar ise, her şeyden korkarlar ve düzgün çalışmak zorundadırlar (<http://www.tgmp.net>).

2.2. Türkiye’de Mikrokredi ve Uygulamaları: MAYA ve TGMP Projeleri

Türkiye’de mikrokredi uygulaması kamu dışında iki kuruluş tarafından gerçekleştirilmektedir. Bunlar; Kocaeli merkezli KEDV vakfının uyguladığı MAYA projesi ile Diyarbakır merkezli TİSVA vakfının yürüttüğü TGMP projesidir.

2.2.1. Türkiye’de Mikrokredi

Türkiye’de, diğer ülkelerde uygulanan anlamda bir mikro finans uygulaması yoktur. Bu sistem kuruluş aşamasındadır. Ancak, diğer ülkelerdeki uygulamalar ile tam olarak örtüşmese de, Tarım Kredi Kooperatifleri ile Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri uzun yıllardır mikrokredi benzeri uygulamaları gerçekleştirmektedirler.

Diğer ülkelerin uygulamalarına benzer Türkiye’de ilk mikrokredi uygulaması, sivil toplum örgütü olan Kadın Emeğini Destekleme Vakfı tarafından kurulan “Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi”dir (www.kedv.org.tr). Mikro krediye ilişkin atılan ikinci adım ise, Türkiye İsrافی Önleme Vakfı, Diyarbakır Valiliği ve Grameen Bank işbirliğiyle, Diyarbakır’da başlatılan “Türkiye Grameen Mikro Kredi Projesidir” (<http://www.tgmp.net>). Bunların yanı sıra, yine bir sivil toplum örgütü olan Türkiye Kalkınma Vakfı (TKV) da tarımsal kalkınmayı sağlamak amacıyla 1969 yılından bu yana aynı krediler vermektedir (Adaman ve Bulut, 2007).

Türkiye’de henüz mikro kredi alanında mevcut uygulamaları düzenleyen ya da yeni mikro kredi kuruluşlarının ortaya çıkmalarını teşvik eden herhangi bir kanun bulunmamaktadır. Hâlihazırdaki uygulamalardan biri (MAYA) vakfa bağlı iktisadi işletme olarak teşekkül etmiş, diğeri ise yap-işlet-devret modeliyle kurulmuş Türkiye İsrافی Önleme Vakfı’nın öncülüğünde Grameen Bank ve Diyarbakır Valiliği’nin işbirliği ile yürütülmekte olan bir proje statüsündedir (Adaman ve Bulut, 2007).

Mevcut durumda mikrokredi kuruluşlarının ülkenin finansal ortamında faaliyet göstermelerini düzenleyen ayrıntılı bir yasanın olmayışı Türkiye’de bu alanda faaliyet gösteren kuruluşlar arasında özellikle maliyetler açısından bir takım farklıklar oluşmasına zemin hazırlamaktadır. Mevcut durumda Valilikler, İl Özel İdareleri aracılığıyla İl Özel İdareleri Kanununun 6. maddesinin “a” bendine dayanarak mikrokredi hususunda çeşitli organizasyonlar düzenleyebilmektedirler. 5302 sayılı İl Özel İdareleri Kanunu’nun ilgili faaliyetlere izin veren 6. maddesi aşağıdaki gibidir:

İl Özel İdareleri mahallî müşterek nitelikte olmak şartıyla;

a) Sağlık, tarım, sanayi ve ticaret; ilin çevre düzeni plânı, bayındırlık ve iskân, toprağın korunması, erozyonun önlenmesi, sosyal hizmet ve yardımlar, yoksullara mikro kredi verilmesi, çocuk yuvaları ve yetiştirme yurtları; ilk ve orta öğretim kurumlarının arsa temini, binalarının yapım, bakım ve onarımı ile diğer ihtiyaçlarının karşılanmasına ilişkin hizmetleri il sınırları içinde, yapmakla görevli ve yetkilidir.

Diyarbakır'da uygulanan Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi, yukarıdaki kanuna dayanılmak suretiyle Valilikçe desteklenen bir projedir. Öte yandan Maya İktisadi İşletmesi tarafından yürütülen uygulama böyle bir statüye sahip olmadığından farklı vergisel yükümlülüklerle karşılaşmakta ve bu durum operasyon maliyetlerini etkilemektedir (Adaman ve Bulut, 2007).

Mikrokredi sektöründe, finansal kuruluşların yanında mikro kredi alanında faaliyet göstermek isteyen sivil toplum kuruluşlarının, meslek örgütlerinin vb. dışlanmamaları ve farklı yasal düzenlemelerle karşılaşmamaları amacıyla derhal bir yasal çerçeveye ihtiyaç duyulmaktadır. Her ne kadar gerek Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Üst Kurulu (BDDK) ve gerekse Türkiye İsrافی Önleme Vakfı müteveli heyeti başkanı tarafından konuya ilişkin olarak hazırlanan iki ayrı taslak kanun metni bulursa da bunlar henüz kabul edilmemiştir. Bu alanda yapılan çalışmalarda sistem çok geniş bir perspektiften değerlendirilerek, mikrokredi sektörünün gelişimini teşvik edebilecek her türlü düzenlemenin düşünülmesi gerekmektedir (Adaman ve Bulut, 2007).

Türkiye'deki mikrokredi uygulamaları çerçevesinde, öncelikle Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi, daha sonra Türkiye Grameen Mikrokredi Projesine anlatılacaktır.

2.2.2. Maya Mikro Girişimci Destek İşletmesi

KEDV vakfı tarafından kurulan maya mikro girişimci destek işletmesi yaklaşık sekiz yıldır sırasıyla Kocaeli, İstanbul, Düzce ve Sakarya' da faaliyetlerine devam etmektedir. "Emeğinizi mayalayın" sloganı ile kredi vermeye başlayan KEDV vakfı, mikro destek işletmesinin adını da bu yüzden Maya koymuştur.

2.2.2.1. Maya Mikro Girişimci Destek İşletmesi Projesinin Gelişimi

Türkiye'de mikro kredi alanındaki ilk uygulamanın, Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı bünyesinde kurulan Maya Ekonomik Destek İşletmesi tarafından 1999'da yaşanan deprem felaketinin etkisiyle 15 Ocak 2002 yılında Kocaeli ilinde başlatılmıştır. Üst kuruluş olan Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı, 1986 yılında kadınların üretici ve girişimci güçlerini arttırarak bireysel ve toplumsal yaşamlarını iyileştirme çabalarına yardımcı olmak amacıyla, bir grup gönüllü kadın tarafından kurulmuştur. Ekonomik ve toplumsal alanda önemli faaliyetleri bulunan Vakfın hedef kitlesi girişimci kadınlardır. Kadınların içinde buldukları durumla mücadele etmedeki üstün performansları, kendilerini, ailelerini ve toplumu geliştirme güçlerine olan inançları, hedef kitle olarak belirlenmelerindeki temel gerekçeler olmuştur. Yoksul bölgelerde çocuk bakım ve eğitim hizmetlerinin yaygınlaştırılması, kadınların bireysel

ve kolektif kapasitelerinin geliştirilmesi, afet ve afet sonrası yeniden yapılandırma sürecine katkıda bulunma ve ekonomik güçlendirme programları vakfın temel faaliyet alanını oluşturmaktadır (Korkmaz ve diğ., 2004; www.kedv.org.tr).

2002'nin daha öncesinde sınırlı sayıdaki pilot bölgelerde 91 kadına mikro kredinin dağıtılması suretiyle 1995 ile 1997 seneleri arasında sistemin Türkiye'de nasıl karşılanacağına yönelik küçük uygulamalar yapılmış ve bu uygulamalarda %98'lere yaklaşan oranda verilen kredilerin geri dönüşümünün sağlandığı görülmüştür. Piyasa araştırmasının başarılı sonuçlanması mikrokredi uygulamasına geçilebileceği kanaatini doğurmuştur. Uygulanacak proje, kadınların emeklerinin dışarıdan enjekte edilecek küçük kredilerle adeta mayalanıp ekonomik anlamda gelir getirici üretim faaliyetlerine dönüştürmelerinin sağlanması amaçlandığından, projeye "maya" adı verilmiştir. 2002'de kurulan Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi, Vakıflar Genel Müdürlüğü'nün onayını aldıktan sonra mikrokredi alanında esas uygulamaya geçmiştir. Faaliyetlerine Kocaeli uygulamasından sonra Haziran 2003 tarihinde İstanbul'da başlamıştır. Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi, 2005 yılında Sakarya ve Düzce'de mikrokredi uygulaması ile faaliyet alanını genişletmiştir. 31 Aralık 2008 itibarıyla toplam 1585 aktif üyesi vardır. Bugüne kadar toplam 8497 adet kredi verilmiştir. Verilen kredilerin toplam meblağı 7 milyon tl'yi geçmiştir (www.kedv.org.tr).

Dünya'da olduğu gibi Türkiye'de de mikrokredi verme politikası, ticari bankacılık sisteminden önemli derecede farklılaşmaktadır. Sistem şahsi güven esasına dayalıdır, resmiyet fazla önem taşımamaktadır. Ülkemizdeki mikro finans uygulamasında üyelerden herhangi bir teminat istenmemektedir, grup girişimcileri birbirinin borcundan müteselsilin sorumludur. Bu sistemde öncelikle girişimciler birbirini sıkı bir biçimde denetlemekte, bunun haricinde kredi kurumu bünyesinde de gerekli takipler yapılmaktadır. Verilen mikro kredinin ödenmesine kadar gerçekleştirilen ziyaretlerle, kredi alan kadınların işlerindeki gelişmeler izlenmekte, krediyi nasıl kullandıkları, işlerine yarayıp yaramadığı gözlemlenmekte ve buradan hareketle bir sonraki kredi ihtiyaçları belirlenmeye çalışılmaktadır (Korkmaz ve diğ., 2005).

Maya ekonomik işletmeleri, Greemen Bank'ta olduğu gibi yoksul kesimi hedeflememekte sadece girişimci kadına kredi temin etmeyi hedeflemektedir. Yoksullukla mücadeleyi hedeflemek isterlerse klâsik bankacılık faaliyetleri dışına çıkmaları ve kredi kullananlarla daha doğrudan temas etmeleri gerekmektedir. Öte yandan KEDV'nin yoksul kesimi hedeflemediği sürece, bağış yapanlardan yardım almaları riske gireceği ifade edilmektedir (Adaman ve Bulut, 2007).

Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi'nin gelişim kronolojisi şöyledir;

1-1995–1997 Pilot Proje

2-Aralık 2000 İlk pazar araştırması ve iş planı

3-Ocak 2002 İkinci pazar araştırması

4-Şubat-Mart 2002 Finansal ve operasyonel sistemlerin oluşturulması

5-Nisan-Mayıs 2002 Personel seçimi ve eğitimleri

6-Mayıs 2002 Kocaeli ofisinin kurulması

7-Haziran 2002 İş planının güncellenmesi

8-Ağustos 2002 Kocaeli'nde ilk kredilerin verilmesi

9-Nisan 2003 İstanbul'da personel seçimi ve eğitimi

10-Haziran 2003 İstanbul'da ilk kredilerin verilmesi

11-Ağustos-Ekim 2003 Micro Save Africa yöntemleri ile pazar araştırması

12-Kasım 2003 İlk bireysel kredinin verilmesi

13-Ağustos 2004 Düzce'de ilk kredilerin verilmesi

14-Kasım 2005 Sakarya'da ilk kredilerin verilmesi

Maya'nın amacı, evinde, tezgâhında ya da dükkânında kendi işini yapan ya da bir iş kurmak isteyen dar gelirli kadınlara maddi destek vermektir. Vizyonu, yurt çapında şubeleri olan bir mikro finans kurumu haline gelmektir.

Ekonomik güçlendirme programı altında kadın kooperatifleri ve MAYA yoluyla uzun yıllardır kadın girişimciliğini destekleyen, mikro girişimci kadınlara yönelik program ve hizmet sunan KEDV, Sabancı Vakfı desteğiyle Türkiye genelindeki mikro girişimci kadınları desteklemek üzere "Mikro-net" projesini yürütüyor. Proje Habitat için Gençlik Derneği, Özel Sektör Gönüllüler Derneği, Türkiye İsrافی Önleme Vakfı, İlk Adım, Umut Işığı ve İpekyolu Kadın Kooperatifleri ile işbirliği içinde devam ediyor.

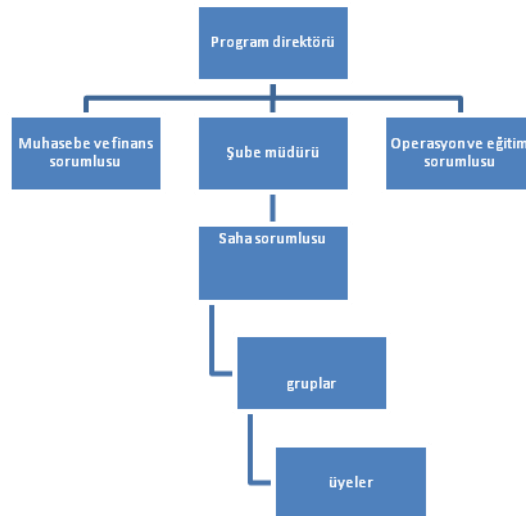
Proje kapsamında mikro girişimci kadınların birbirleri ve dünya ile iletişime geçmeleri, bilinirliklerinin artması, bilgi ve danışmanlıkla buluşmaları için Mikro-Net iş portalı

kurulacak ve 20 ilde mikro girişimci kadınlara bilgisayar ve internet eğitimleri verilecektir (www.kedv.org.tr).

2.2.2.2. Kurumsal Yapısı

Kadın Emeğini Destekleme Vakfı'nın iktisadi işletmesi olan Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi, merkezi bir organizasyon yapısına sahiptir ve tüm faaliyetler program direktörüne bağlı olarak yürütülmektedir. Program direktörüne bağlı olarak faaliyet gösteren üç birim bulunmaktadır. Bunlar, şube müdürü, muhasebe ve finans sorumlusu ve operasyon ve eğitim sorumlusudur. Saha sorumluları ise şube müdürüne bağlı olarak çalışmaktadırlar (Adaman, Bulut: 2007).

Şekil-1: Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi Organizasyon Yapısı



Kaynak: www.kedv.org.tr,

Türkiye’de ilk mikrokredi veren kuruluş olması nedeni ile tedbirli çalışıp, ileriye dönük doğru kararlar almak istemektedirler. Bu sorumluluklardan yola çıkarak bu görevi üstlenecek Danışma ve Denetleme Kurulu oluşturulmuştur (www.kedv.org.tr).

Bu kurumun görev ve sorumlulukları şunlardır;

- “İşletmenin vizyon ve misyonunu sürdürmek,
- İşletme yönetimini denetlemek,
- Stratejik kararlar ve karar alma mekanizmaları ile ilgili görüş bildirmek,
- Türkiye’de kadın girişimcilere yönelik programların yaygınlaşması ve işletmeye kaynak sağlaması konusunda ulusal ve uluslararası iletişim kanalları oluşturmak,
- Programın sürdürülebilirliği için kaynak sağlamaktır” (www.kedv.org.tr).

Maya ayrıca mikro finans ile ilgili pek çok uluslararası kuruluşla da işbirliği içinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Bunlardan bazıları, “Microcredit Summit Campaign Council of Practitioners” (Mikro Kredi Zirvesi Kampanyası Uygulayıcılar Konseyi), mikro finans kuruluşları ve bağışçıların profillerinin yayınlandığı “MIX Market”, mikro finans kuruluşlarına hizmet vermek için kurulmuş olan “Planet Finance” ve Güney Akdeniz ülkelerindeki mikro finans kurumlarının gelişimini desteklemek için kurulan “Sifra”dır (www.kedv.org.tr).

2.2.2.3. Kredi Verme ve Geri Ödeme Süreci

Hedef kitlelerini sadece kadın girişimcilerin oluşturduğu Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi, yalnızca mikrokredi hizmeti vermektedir. Mikrokredi verme sürecinde, grup kredilerinde geleneksel bankacılık sisteminde istenen teminatlar aranmaz. Maya’nın kredi verme süreci, diğer benzer uygulamalarda olduğu gibi saha sorumlularının yaptıkları alan araştırmaları ile başlamaktadır. Kadın girişimcilerin gelip Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi’nden mikrokredi talep ettikleri nadir görülür. Saha sorumluları yaptıkları alan araştırması neticesinde mikrokredi almak isteyen kadın girişimcilere kredi sistemini ayrıntılı bir şekilde anlatırlar. Kredi almaya karar veren kadın girişimciler, kendilerine ait kişisel bilgilerin, aylık gelir ve gider durumlarının, geçimlerini sağladıkları ekonomik faaliyetlere ilişkin bilgilerin yer aldığı başvuru formu doldururlar. En az üç kişilik grubun biri Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi tarafından seçilir. Grup tamamlanıp bir araya gelmesinin ardından, ortalama 5 günde tanıtım, inceleme ve değerlendirme toplantıları düzenler. Bu süreçte uygun görüldüğü takdirde kadın girişimcilere kredi verilmektedir. Komite toplantılarda saha sorumlusu, mikrokredi sisteminin işleyişi hakkında girişimcilere detaylı bilgiler verir.

Gerçekleştirilen ilk toplantıların ardından girişimciler, saha sorumluları tarafından evlerinde ya da iş yerlerinde ziyaret edilerek kendilerine ve ailelerine ilişkin daha detaylı bilgi edinilir ve borç formları düzenlenir. Gruptaki girişimciler, aldıkları krediyi bireysel olarak kullanmakta ancak birbirlerine müteselsil kefil olmaktadır. Kredi verildikten sonra gruptaki girişimciler ile aylık olarak toplantılar yapılır. Krediyi aldıkları günden geriye ödedikleri güne kadar yapılan ziyaretlerle kadın girişimcilerin krediyi nasıl kullandıkları, kredinin işlerine yarayıp yaramadığı, sonraki kredi ihtiyaçlarının ne kadar olacağı gibi hususlar değerlendirilir. (www.kedv.org.tr).

Girişimcilerin bir araya gelerek grup şeklinde örgütlenmeleri ile krediyi almaları arasında yaklaşık 10 günlük süreç (kişisel görüşme, 28.01.2010) yaşanmaktadır. Kredi onay süreci olarak adlandırabileceğimiz bu süreç devam ederken, grup üyeleri de kendi aralarında düzenleyecekleri toplantı ile kendi liderlerini seçmekte ve üyeler tarafından uyulması gereken grup kurallarını belirlemektedir (www.kedv.org.tr).

Mikrokredi geri ödemeleri aylık taksitler halinde, aylık düzenlenen toplantılar esnasında elden veya verilen banka hesap numaralarına yatırılmaktadır. Yapılan periyodik toplantılarda girişimciler hem birbirlerinin kredi kullarımlarını denetlemekte hem de sürdürdükleri iktisadi faaliyetler bakımından karşılıklı fikir alış-verişinde bulunmaktadırlar. Geri ödemelerde en önemli husus, ödemeler gerçekleşmediğinde grup girişimcilerinin tekrar kredi alamayacak olmasıdır. Mikrokredi geri ödemeleri sona erdiği gün girişimciler, yeni kredi için tekrar başvuru yapabilmektedirler. İkinci kez alınan kredinin miktarı, ilkinde göre %25 daha fazla olabilmektedir (www.kedv.org.tr; kişisel görüşme, 28.01.2010).

Her girişimci, aldığı kredinin % 10'u tutarındaki meblağı bankada kendi grubu adına açılan fon hesabına yatırmak zorundadır. Bu bir anlamda zorunlu tasarruftur. Bu fon iki açıdan önemlidir. 1-) Herhangi bir üyenin acil olarak ortaya çıkan bir ihtiyacı karşılanabilmekte veya yürüttüğü iktisadi faaliyetin basansızlıkla sonuçlanması durumunda, buradan elde edeceği kaynak ile ikinci bir şans elde etmektir. 2-) Grup fonu uygulaması ile bireyler, en zor iktisadi şartlar altında dahi, çok küçük tutarlarda bile olsa tasarruf edebildiklerini görmekte ve bu anlamda tasarruf alışkanlığı edinmektedirler (Korkmaz ve diğ., 2004).

2.2.2.4. Kredi Türleri

Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi'nin verdiği krediler üç başlık altında incelenebilir. Bunlar;

- Grup Kredisi (MayaBiz)
- Bireysel Kredi (MayaBen)
- İhtiyaç Kredisi (MayaAile)

Grup Kredisi (MayaBiz): Grup kredisi, %90'lara varan yoğunlukta yaygın olarak kullanılmaktadır. Maya'nın sunduğu mikro kredilerin amacı, iş kurmayı veya iş geliştirmeyi desteklemektir. Çoğu kez kendi mevcut işlerin geliştirilmesi amacıyla mikrokredi verilmektedir. Talepte bulunan girişimci kadınların belirli bir iş tecrübelerinin olması mikro kredi almaları için önemlidir. Grup kredilerinin 3 ile 12 ay arasında değişen vadelerde geri ödemeleri yapılmakta ve söz konusu ödemeler aylık olarak gerçekleştirilmektedir. Girişimcilerin durumu dikkate alınarak grup üyelerinden her biri için ayrı ayrı geri ödeme planı yapılır. Grup kredisi almak için geleneksel bankacılık sisteminde kullanılan teminatlar talep edilmemekte, onun yerine sosyal teminat geçmektedir. Grup girişimcileri birbirinin teminatıdır. Grup kredisinde geri ödemeler aylık olarak ödenir ve geri ödemelerin bittiği gün % 25 daha fazlasıyla yeniden kredi alınabilmektedir. Son hali ile bu kredinin alt sınırı 100 TL ve üst sınırı 900 TL'dir (Çak, 2007).

Bireysel Kredi (MayaBen): Maya, grup dayanışmasına dayanan bir kredi sistemine sahip olmasının yanında, girişimcilerden gelen talep üzerine Kasım 2003 tarihi itibarıyla bireysel kredi sunmaya başlamıştır. Grup içerisinde yer alırken daha iyi iş fırsatlarını değerlendirmek için grup kredilerinin öngördüğünden daha yüksek meblağlarda ek krediye ihtiyaç duyan girişimcilerin söz konusu ihtiyaçlarını karşılanabilmesi amacıyla 100 ile 2.000 TL arasında değişen meblağlarda bireysel kredilerden yararlandırılır. Kredilerin geri ödemeleri hususunda temkinli davranan ve ödemeleri aksatmayan mevcut grup girişimcileri için bireysel kredilerin üst sınırı 2.500 TL'ye kadar çıkarılmaktadır. Bu kredilerde girişimci, diğer grup üyelerini teminat gösterebileceği gibi, grup oluşturamayan ihtiyaç sahibi kadın girişimcilerden bordrolu kefil, altın, döviz ya da bazı durumlarda makine- araç rehini de teminat olarak kabul edilir. Geri ödemeler yine aylık olarak yapılırken vadeler 3 ile 12 ay arasında değişir. Geri ödemelerin bittiği gün % 25 daha fazlasıyla yeniden mikro kredi alınabilmektedir (Çak, 2007).

İhtiyaç Kredisi (MayaAile): Grup kredileri alıp kredi geri ödemelerini düzenli olarak gerçekleştiren, ancak iş, gıda, okul giderleri, çocuk eğitimi, faturaların ödenmesi gibi acil giderlerinin desteklenmesi için ek krediye ihtiyaç duyan girişimcilere en az 100 TL en fazla 500 TL olarak belirlenen meblağlarda krediler verilmektedir. Diğer iki kredi de

olduğu gibi geri ödemeler aylık olarak 2 ile 6 ay vadeli yapılmakta ve bireysel kredi de olduğu gibi teminat karşılığı kredi verilmektedir. Kredinin miktarı, vadesi gibi özelliklerine bağlı olarak, uygulanan faiz oranı aylık % 3.9 veya aylık % 4.5 olabilmektedir. Ancak kredi verilirken herhangi bir işlem maliyeti alınmamaktadır (Çak, 2007).

2.2.2.5. Fon Kaynakları

Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi'nin verdiği kredilerin kaynaklarını şöyle sıralayabiliriz.

- Düşük faizli toplu kredi alıp mikrokredi şeklinde dağıtmak
- Girişimcilerin tasarrufları
- Kredinin geri toplanması ile sağlanan kaynak
- Sivili toplum kuruluşlarından gelen bağışlar
- Kişisel bağışlar
- Hükümetin sağlamış olduğu yardımlar

Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi, kuruluş sürecinde yerli ve yabancı kaynaklardan sağlanan bir milyon dolar başlangıç fonu ile faaliyetlerine başlamıştır. Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi'ne fon sağlayan yardım kuruluşlarının başında Catholic Relief Services (CRS) gelmektedir.

2.2.3. Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi

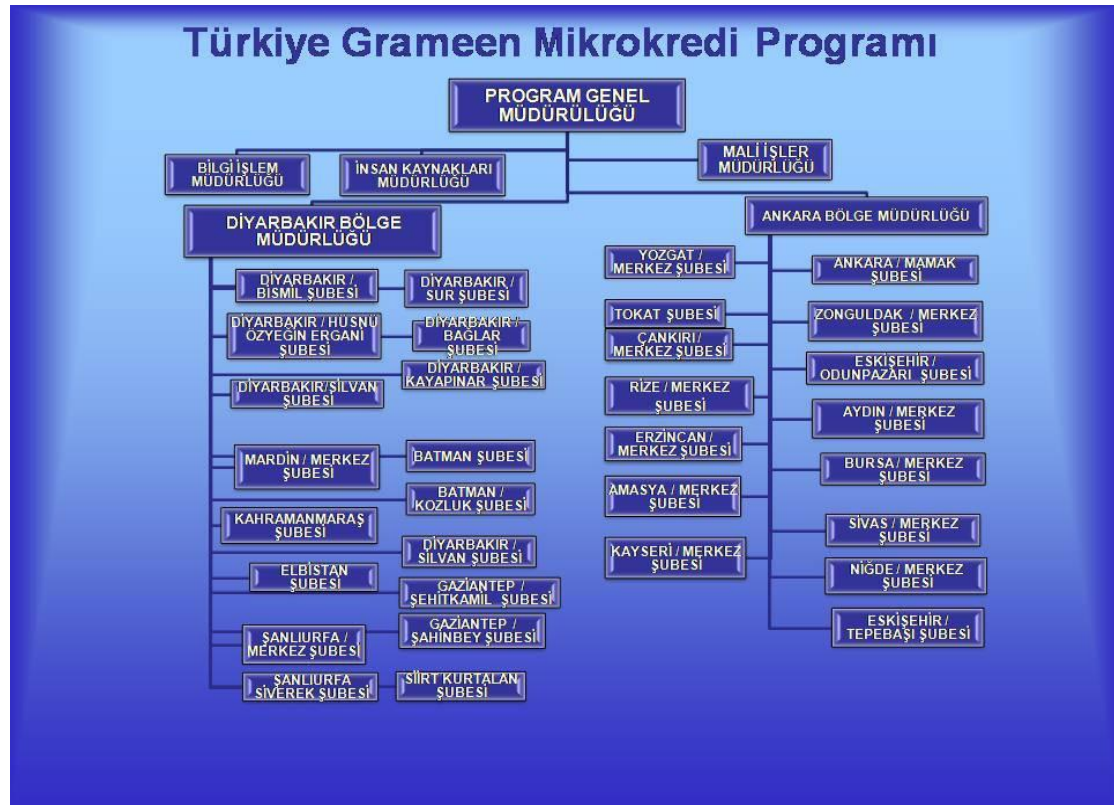
Türkiye'de Greemen Bank Mikro Kredi Projesine benzeyen diğer proje Türkiye Greemen Bank Mikro Kredi Projesi'dir. Bu bölümde proje genel çerçevede incelenecektir.

2.2.3.1. TGMP'nin Gelişimi

11 Haziran 2003'te Gramen Trust adına Muhammed Yunus ve Türkiye İsrافی Önleme Vakfı adına Aziz Akgül Greemen yaklaşımını esas alacak şekilde yap-işlet-devret modelini ortaya koymak için bir protokol imzalamış ve Diyarbakır'da uygulamayı başlatmıştır. TGMP'nin uyguladığı mikro kredi yaklaşımı, Greemen metoduyla çok benzerdir. Projenin amacı, yoksulun yoksulu olarak nitelendirilen girişimci insanlara, özellikle kadın girişimcilere, gelir getirici faaliyetlerde bulunmaları için kendi işlerini kurmalarına yönelik küçük miktartlı kredilerin sunulması olarak belirlenmiştir. 11.11.2009 tarihinde yayınlanan 2008 yılı faaliyet raporuna göre toplam 124 kişi

çalışmaktadır. Ankara ve Diyarbakır bölge müdürlüklerine bağlı 32 şubesi, 1254 merkezi, 3525 grubu ve 16556 üyesi bulunmaktadır (www.tgmp.net).

Şekil-2: TGMP Yönetim Şeması ve Şubeleri



Kaynak: <http://www.tgmp.net>

2.2.3.2. Kredi Verme Süreci

Kredi özellikleri ve kredi verme süreci Grameen Bank ile benzerlik göstermektedir. Proje kapsamında sadece grup kredileri kullanılmakta olup grup girişimcilerinin aynı aileden olmaması, aynı mahallede ya da köyde yaşaması ve benzer sosyal ve ekonomik şartlara sahip olması kredi kullandırma sürecinde aranan şartların bazılarıdır. Ayrıca, Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi ve Grameen Bank modelinde olduğu gibi grup girişimcileri kendi aralarından birini grup başkanı olarak seçmektedirler. Krediler verilmeden önce, ilk aşamada grup girişimcilerine krediler ile ilgili bilgi verilmekte, krediyi kullanma ve geri ödeme sürecinde yapmaları gerekenler anlatılmaktadır. Bu zaman dilimi yedi gün boyuca 1,5 saatlik kurslar şeklinde devam etmektedir. Bu kurslarda proje yetkilileri girişimcileri gözleme fırsatı da bulmaktadırlar. Eğitim sürecinin hemen ardından krediler kullandırılmakta ve kredi süreci boyunca da girişimciler ile haftalık toplantılar yapılmaktadır. Toplantılarda girişimciler birbirleriyle deneyimlerini ve karşılaştıkları sorunları paylaşmakta, proje yetkilileri ise kredilerin nasıl kullandığını ve yürütülen faaliyetlerin ne durumda olduğunu takip etmektedirler (Acar, 2006; www.tgmp.net).

Girişimcilerden başlangıç aşamasında 7 TL alınmakta ve geri ödeme süreci boyunca her hafta 1 TL tasarruf etmeleri istenmektedir. Bu tasarrufları üyeler ihtiyaç duyduğunda kullanılabilir (www.tgmp.net).

2.2.3.3. Hedef Kitle

Hedef kitle; Türkiye'deki çok yoksul adaylar, özellikle girişimci kadınlardır. Aynı mahallede oturan ve birbirine inanan 5 kişi, bir grup oluşturup kredi alırlar. Türkiye'de kırsal kesimde yaşayan ve 50 dönümden az arazisi olanlar ile kentsel bölgelerde yaşayıp eşit mal varlığına sahip olan veya hiç mal varlığına sahip olmayan fakir girişimci kadınlardır.

Hedef kitleyi şöyle sıralayabiliriz;

- Kadınlar, özürölüler, işsiz gençler,
- Topraksız köylölüler,
- Sokak çocukları, dilenciler,
- Orman köylölüleridir (www.tgmp.net).

2.2.3.4. TGMP'nin Temel Prensipleri

- Hayat mücadelesinde insanlara yardımcı olmak,

- Fakirin fakiri insanlara, özellikle kadınlar yönelik çalışmak,
- Kredi alabilmek için beş kadından oluşan girişimci grubu oluşturmak,
- Kredi tahsilâtını evlerde yapmak,
- Teminatsız ve kefilsiz olarak verilen mikro kredinin geri ödemesini haftalık taksitler halinde almak,
- Mikro kredinin limitini girişimci tarafından yapılacak faaliyete ve performansa göre belirlemektir (www.tgmp.net).

2.2.3.5. Kredi Çeşitleri

TGMP'nin verdiği kredileri dört ayrı türde inceleyebiliriz. Bunlar;

- Temel Kredi
- Sözleşmeli Kredi
- Mücadeleci Vatandaş Kredisi
- Girişimci kredisi

Temel Kredi: TGMP de ana olan kredi çeşidi temel kredidir. Girişimciler ilk kredilerini temel kredi olarak alabilirler ve süresi bir yıldır. TGMP girişimcileri aynı sistemde kalmak ve başarılı girişimci olmaları kaydıyla, kredi limitlerini arttırabilirler. Bu kredi sisteminde girişimci, aldığı kredi tarihinden itibaren 6 ay sonra ödediği miktarı tekrar kredi olarak alabilir. Bu kredi “100 ile 700 YTL arasında değişen tutarlarda verilmekte olup, sistemin özünü teşkil” etmektedir (Çak, 2007:112; www.tgmp.net).

Sözleşmeli Kredi: Sözleşmeli kredi esasen kredi çeşidi değildir. Bu kredi TGMP'den kredi alan yoksul girişimcilerden haftalık olarak tahsil edilen kendi geri dönüşümlerinde meydana gelebilecek muhtemel zorluklara karşı düşünülen bir alternatiftir. Girişimcinin kredi geri ödemesi, kendisine bir zorluk yaşıyorsa, bu sistem yoksul girişimcinin borcunun tahsil edilmesinde zamanın genişletilmesini öngörmektedir. Kısacası borcun ötelenmesi yeniden yapılandırılmasıdır. Böyle yapıldığında yoksul girişimci borcunu geri ödemede daha rahat olacak ve aynı zamanda bir sonraki seferde borcunu zamanında ödeyebilmek için daha çok çalışma şevki kazanacaktır (www.tgmp.net).

Girişimci kredisi: Yetenekli, başarılı, çalışkan ve tecrübeli olanlara yönelik düzenlenmiş ve temel krediye eklenmiştir. “Temel kredi alanlar arasından, ticari potansiyel gösteren, başarılı olma yolunda önemli adımlar atmış ve bunu kanıtlamış kredi kullanıcılarına, birinci yıldan sonra, her yıl tutarı en fazla 1000 TL arttırılarak

verilen kredidir” (Çak, 2007:112). TGMP, bu krediden faydalanabilecek girişimci sayısını artırmak için çok gayret göstermektedir (www.tgmp.net).

Mücadeleci Vatandaş Kredisi: TGMP fakirin fakirine ulaşmak için bu krediyi 2006 yılında açmıştır. Cadde ve sokaklarda diğer insanlardan para talep ederek geçimini sürdüren ve aşırı derecede yoksul olduğu tespit edilen bireylere verilen kredi türüdür. Kadın ve erkek ayırımı yapılmaksızın verilen bu kredi türünde geri ödeme yapılması, geri ödemenin zamanı ve miktarı krediyi alan kişiler tarafından belirlenir. 50 ile 100 YTL arasında verilen bu krediler, geri ödemenin başarıyla tamamlanması durumunda % 100 oranında artırılmak suretiyle yenilenir (Çak, 2007:112).

2.2.3.6. Fon Kaynakları

Başlıca fon kaynağı, ulusal ve uluslararası bağışlar, gönüllü tasarruflar ve girişimcilerin kredi geri ödemelerinden sağlanır.

Gönüllü Tasarruf: TGMP'nin girişimcilere yönelik gönüllü tasarruf sistemi vardır. Gönüllü tasarrufun temel amacı yoksul girişimcilerde tasarruf bilincinin gelişmesine katkıda bulunmaktır. Gönüllü tasarruflar sayesinde çocuklarının eğitim ve sağlık ihtiyaçları ile özellikler beklenmedik şekilde ortaya çıkan acil nakit ihtiyaçlarının karşılanmasına imkan sağlamaktadır (www.tgmp.net).

Bağış ve Yardımlar: Grameen Bank tarafından Yap-İşlet-Devret modeliyle Türkiye'deki uygulayıcılara sunulacak olan Türkiye Grameen Mikrokredi Projesi, 919 bin dolar ile faaliyete geçmiştir ve başlıca fon kaynaklarını ulusal ve uluslararası kişi ve kuruluşlar bağış yaparak oluşturmuştur.

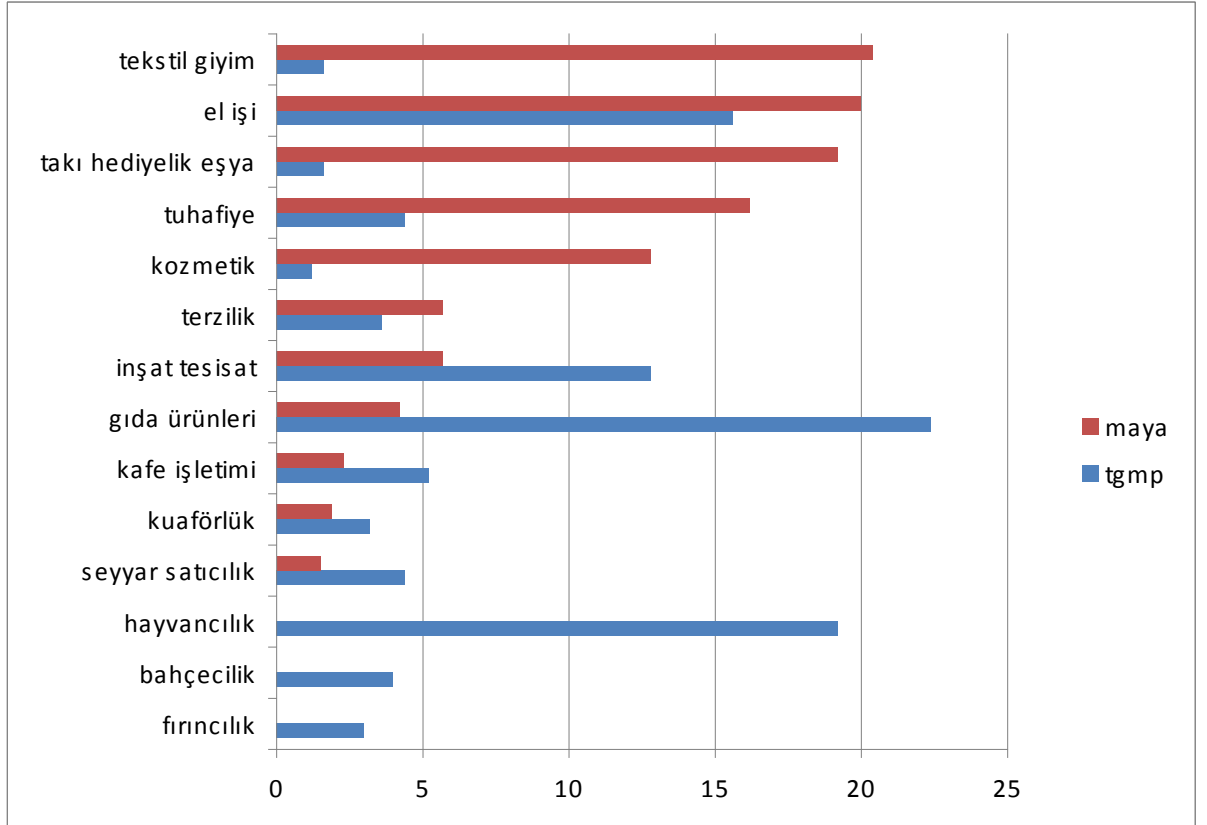
2.2.4. TGMP ve MAYA'nın Değerlendirilmesi

Türkiye Grameen Mikro Kredi Projesi, yoksulların herhangi bir yerden kolayca kredi alabilmeleri durumunda, ekonomik bağımsızlıklarını kazanabileceklerine ve dolayısıyla toplumsal ve ekonomik gelişmeye büyük katkıda bulunabileceklerine inanmaktadır.

Mikrokredi kullananlar, yaptıkları işlere göre, doğu ve batı arasında farklıdırlar. Mikro kredinin kullanıldığı iş alanı olarak değerlendirildiğinde doğudaki kadınlar gıda üretimine önem vermektedirler. Bu oran % 22,04 ile ilk sıradadır.

Batıdaki kadınlar ise tekstil ve giyimde ön sıradadırlar. Bu oran % 20,04 ile ilk sıradadır. Diğerleri de aşağıda grafik halinde verilmiştir.

Grafik-1: TGMP ve KEDV'den Mikrokredi Alan Girişimcilerin Mesleki Çeşitlilikleri



Kaynak: Adaman, Bulut, 2007:204

Yapılan araştırmalar, verilen kredilerin kadınlar öncülüğünde yeni girişimlere yönelmesinden ziyade gündelik temel ihtiyaçların karşılanmasında tüketildiğine rastlanabilmektedir. Ancak, bu durum hemen sistemin düzgün çalışmaması ya da hatalı üye seçimi olarak değerlendirilmemelidir. Daha öncede değinildiği gibi, mikrokredi kullanıcılarının en önemli rahatsızlıklarından biri kendine güven eksikliği diğeri ise geleceklerini planlama gücüne sahip olamamalarıdır.

Her ne kadar krediyi eşlerinin isteği ile alıp eşlerinin isteği doğrultusunda kullanan kadınlar olsa da kendi isteği ile bu projede yer alan kadın girişimcilerin sayısı fazladır. Kendi istekleriyle kredi alıp, kendi işlerini kuran kadınların çoğunlukla belli bir eğitim düzeyinde olduğu görülmekte ve bu da projeye ilişkin beklentilerinde açığa çıkmakta, bu kadınlar kredi sağlanması dışında kadın hakları, sağlık, pazarlama gibi konularda da talepte bulunmaktadır (Yiğitbaş, 2005).

Türkiye Grameen Mikro Kredi Projesi ve Maya üzerinde yapılan araştırma sonucu bu projelerin beş farklı seviyede önem arz ettiği görülmektedir. Bunlar;

- Aktif olarak ekonomik hayatın içerisinde bulunmasını ve onların hayatlarını umursayan kişilerin var olmasını sağlaması,
- Mercek altındaki mikro finans projelerinin (özellikle Diyarbakır'da) zaten var olan kolektif bağları güçlendirerek ve grup kimliğinin oluşturulmasını destekleyerek toplumsal güçlenmeye yardımcı olması,
- Ekonomik olarak güçlenmelerini sağlaması,
- Üretim araçlarını kullanmasını öğretmesi ve kullanılmasını sağlaması,
- Kadın kimliğinin güçlenmesini sağlaması yönünden ciddi öneme sahiptir (Adaman ve Bulut, 2007).

Daha iyi bir teşkilatlanma ve verimlilik için bu teşkilatlarda çalışanların yeteneklerini ve bilgilerini güçlendiren açık stratejilere ve yönetim yapılarına sahip olmaları gerekir. Bunlardan da önemlisi bu programların sürdürülebilir olmasıdır. Söz konusu programlarda, daha başlangıçtan itibaren bir sürdürülebilirlik planı olmalı ve bu plan; borçlulara erişim, kredi miktarı, portföy genişlemesi ve fiyatlandırma politikasının şartları açıkça belirtilmeli, hizmetler fiyatlandırılmalıdır.

Mikrokredi uygulamalarında nihai hedef, girişimcilik ruhundan çeşitli sebeplerle uzak kalmış kimseleri, küçük-orta ölçekte yatırımcılar haline getirmektir. Bir ülkede küçük ve

orta ölçekli işletmeler ne kadar güçlü ise, o ülke o kadar güçlüdür ve gelir dağılımı daha adildir.

2.2.5. MAYA ve TGMP Projelerinin Kadınların Güçlenmesine ve Girişimci Olmasına Etkisi

Mikrokredi sisteminin kadınların ekonomik girişimlerini desteklemesi, bu zamana kadar var olan, fakat ekonomik olarak değerlendirilmeyen bir unsurun ekonomiye kazandırılmasını sağlamaktadır. Bu alandaki birçok çalışma göstermiştir ki, kadınların katkıları o hane halkının yoksulluktan kurtulması için önemli bir desteği oluşturmaktadır (Markovic, 2007). Araştırmalar şunu da kanıtlar ki bu programlarla kadınlar için iş imkânları oluşturmalarının teşvik edilmesi GSMH'ye katkıda bulunmalarının yanı sıra, istihdam olanaklarının artışı da destekler (Stevenson, 2005). Ancak kadınların anlamlı bir gelire kavuşabilecek bir iş imkânını kendileri için yaratabilmelerini sağlayacak başlangıç sermayesine mevcut bankacılık sisteminden yararlanmak suretiyle ulaşabilmeleri, birçok ülkede erkeklere oranla çok daha zor olmaktadır. Mikrofinans sistemi bu boşluğun doldurulmasına da yardımcı olmaktadır (Stevenson, 2005).

Diğer yandan topluma şu mesajı iletmektedir. Finansal hizmetlere sadece kadınlar vasıtasıyla erişim sağlayarak ve kadınları krediler konusunda sorumlu kılarak, geri ödemeyi kadınlar vasıtasıyla garanti altına alarak, kadınlar için tasarruf hesapları sağlayarak toplumun temel taşının kadın olduğu üzerinde durulur.

Bu programlar, kadınların statülerinin gelişmesine olanak sağlamıştır. Kadınlar daha iddialı ve daha kendine güvenir bir hale gelmiştir. Kadının hareketliliğinin ciddi ölçüde kısıtlı olduğu bölgelerde, kadınlar daha görünür hale gelmiş ve kamusal alanda kendilerini daha güvenle ifade etmeye başlamışlardır. Kadınlar arazi ve ev dâhil olmak üzere malvarlıklarına sahip olmuşlar ve karar verme mekanizmalarında daha güçlü roller edinmişlerdir. Pek çok senedir devam etmekte olan bazı programlarda, kadınlara karşı uygulana şiddetin düştüğü bile gözlemlenmiştir.

En fazla üreten fakat karar ve yönetim aşamasında en fazla mağdur edilen kadına Grameen tipi mikro kredi uygulaması ile gelenekleri yıkarak toplumsal alanda söz sahibi bireyler olmalarının önü açılmıştır (Hashemi ve Morshed, 1997).

Mikrofinans, "Bangladeş'teki kadınları tefecilerin pençesinden kurtaran ve onları geliştiren; pratik uygulamada 20. yüzyılın en radikal değişikliklerinden birisi" olarak görülmektedir (Chowdhury ve diğ., 2004:291). Özellikle Rusya'da da bu yönde

mağduriyetler söz konusudur. Rusya'da kadın girişimciler, tefecilerden borçlanarak mal alır, mal satımından sonra tefecinin parası öder ve kalanıyla da geçimini sağlama derdine düşmektedir.

Kadınların güçlenmesi ve cinsiyet ayrımının ortadan kaldırılması birçok MFP, STK ve diğer kalkınma amaçlı organizasyonların temel hedefleri arasındadır. Bangladeş'te 1990'lı yılların başında, kadınların toprak dışında mülke sahip olma oranı, önemli ölçüde artış göstermiştir. Grameen Bank'ta bu oran % 20'dir. Başka bir çalışma, her 100 Tk'lık kredi tutarı artışında, Grameen Bank'ın kadın müşterileri için toprak dışında mülke sahip olma artışı 29 Tk olduğunu göstermektedir (Khandker, 2005).

Gana ve Bolivya'da yapılan araştırmalar, mikro finans faaliyetlerine iştirak eden kadınların kendilerine olan güvenlerini arttırdıklarını, göstermektedir. Gana'da sosyal faaliyetlere, dolayısıyla toplumsal hayata ve toplumsal seremonilere daha fazla katıldıkları gözlenirken; Bolivya'da ise yerel yönetimlerde daha çok görev aldıklarını gözlenmiştir (Smith, 2005).

BÖLÜM 3: KADIN GİRİŞİMCİNİN TEŞVİKİ VE GELİŞMESİNDE MİKROKREDİNİN ROLÜNÜ ORTAYA KOYMAYA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

3.1. Araştırmanın Amacı

Kadın girişimcilerin kredi almasının zor olduğu ülkemizde, avantajlı bir yöntem olarak mikro kredinin kadın girişimciye katkısının ölçülmesi, kadın girişimciliği geliştirmedeki etkisi ve sistemin başarısının artırılmasına yönelik sunulacak öneriler araştırmanın amacını oluşturmaktadır.

Uygulanan mülakat ve gözlemlerle şu hipotezlere cevap aranmıştır:

H-1-Kadın girişimciliğin teşviki ve gelişimine yönelik mikro kredinin olumlu katkısı olmuştur.

H-2- Kadın girişimcilerin finansman bulma sorunu bir ölçüde çözülmüştür.

H-3- Her girişimci kadın mikro krediye ulaşabilmektedir.

H-4- Mikrokredi uygulamasının geliştirilmesi gerekmektedir.

3.2. Araştırmanın Önemi

Toplumda kadınları ücretli çalışma hayatından alıkoyan engeller, onların marjinalleşmesine sebebiyet vermektedir. Girişimcilikle söz konusu olumsuzluklar daha kolay aşılabilmektedir. Çünkü girişimcilikle kadınlar, bağımsız karar alma özelliği kazanmaktadır. Bu özellik onların diğer sorunları da kolaylıkla aşmalarını sağlamaktadır. Mikrokredi programları tüm yönleri ile düşünüldüğünde, girişimciliği desteklemesi açısından çok büyük önem arz etmektedir.

3.3. Araştırmanın Yöntemi ve Kapsamı

Çalışmada; girişimcilik, kadın girişimcilik ve mikrokredi üzerine dünyada ne yönde gelişmeler olduğu araştırılırken aynı zamanda Türkiye’de bu gelişmeler nasıl yansıdığı üzerinde literatür taraması yapılmıştır.

Teoriye yönelik çalışmaların ardından mülakat yöntemi ile Sakarya’da bir araştırma gerçekleştirilmiştir. Belirtilen amaca bağlı olarak araştırmanın kapsamını, Sakarya ilindeki mikrokredi kullanıcıları oluşturmaktadır. Bu kapsamda şehirde toplam 81 mikro kredi kullanıcısı girişimci kadın ile görüşülmüştür. Tespit edilen 81 denekle; sistemin girişimci geliştirmedeki başarısı, girişimci nedenleri, kredinin kullanımı ve ne için kullandığı, pazarlaması, istihdama yönelik faydaları değerlendirilmiştir. Derinlemesine mülakat ve gözlem yöntemi ile yapılan araştırmada beş ayrı bölümden oluşan sorular deneklere yöneltilmiştir.

3.4. Araştırma Süreci

Araştırma sürecinin başında, örneklem olarak kamu kuruluşları ve sivil toplum kuruluşlarından kredi alan kadın girişimciler hedeflenmiştir. Ancak kamu kurumlarının kredi verdiği mikro girişimciler hakkında yeterli bilgi alınamadığından araştırma, mikrokredi veren sivil toplum kuruluşunu ile sınırlandırılmıştır. Bu bağlamda örneklem için Sakarya’da faaliyet gösteren KEDV vakfı şubesinden mikrokredi alan 81 kadın girişimci seçilmiştir.

Vakfın Sakarya ve Düzce sorumlusu ile 05.06.2009 ve 08.05.2010 tarihleri arasında 12 görüşme yapılmış özetle şu bilgiler alınmıştır:

Vakfın “ekmeğimizi mayalayın” sloganı ile başlattığı mikro krediye vatandaşlar büyük ilgi göstermiştir. Maya mikrokredi işletmesinin üyeleri, ev hanımları, dükkân çalıştıran küçük esnaf ve roman kadınlardan oluşmaktadır. Vakfın önceliği fakir ve zengin

ayrımı yapılmadan kadın girişimcilerdir. Şube, kadınları dezavantajlı durumdan kurtarmak, girişimci yapmak, refah seviyelerini yükseltmek, ekonomik değer yaratmalarına yardımcı olmak amacıyla çalışmalar yapmaktadır.

KEDEV beş yıldır Sakarya'da kredi vermektedir. Beş yılda 650 kişi bu programdan kredi almıştır. Toplam olarak, kadın girişimcilere 2500 ayrı kredi verilmiştir. Bu alınan bilgiler neticesinde, ortalama olarak bir kadın girişimci yaklaşık dört defa kredi kullanmıştır. Bu rakam umut vericidir ancak yeterli değildir. Çalışmaların tümünden sonuçlarına bakılacak olursa kadın girişimcilere yönelik büyük fayda sağladığı ortadadır.

Vakıf tarafından, kişiden kişiye değişen 100 TL ile 2500 TL arası miktarlarda kredi verilmektedir. Bu kredi miktarları, girişimcilerin işlerinin büyüklüklerine veya iş döndürme kabiliyetlerine göre belirlenmektedir. Kim, ne kadar krediyi kullanabilir sorusuna cevap, daha önceki araştırmalara dayanarak ve komite toplantısındaki kararlarla belirlenmektedir. İlk krediler genelde az olmaktadır. Kadın girişimciler krediyi kullanıp işi öğrendikçe ve kendi kabiliyetlerini ortaya çıkarıp artırdıkça sonraki krediler artırılarak verilmektedir.

KEDV Vakfı, Sakarya sorumlusu kredi bulmak için çeşitli çalışmalarda bulunmaktadır. Bu çalışmalarını kamudaki ileri gelen yöneticilerle ve özel şirket yöneticileriyle yaptığı görüşmeler oluşturmaktadır. Ancak Sakarya'da kredi sağlanmasına yönelik henüz bir sonuç alınamamıştır. Bu yöndeki çalışmaların sonuçsuz kalması, girişimciliğin gelişmesini önemli oranda etkilemektedir. Krediyeye başvuranların fazla olması olumlu gelişme gibi görülsede, başvuruların kredi azlığı yüzünden ertelenmesi olumsuz sonuç doğuracaktır. Kadın girişimciliğin söylem olarak önemsendiği bu dönemde, bu fırsatı olumlu yönde değerlendirmeye yönelik gereken hassasiyeti sivil toplum kuruluşlarının, şirketlerin ve kamunun göstermesi beklenmektedir. Kartopu gibi, bu dönemde kadın girişimciliği gelişmeye çok elverişlidir. Verilen her emek katlanarak artacak müreffeh bir toplum meydana gelecektir.

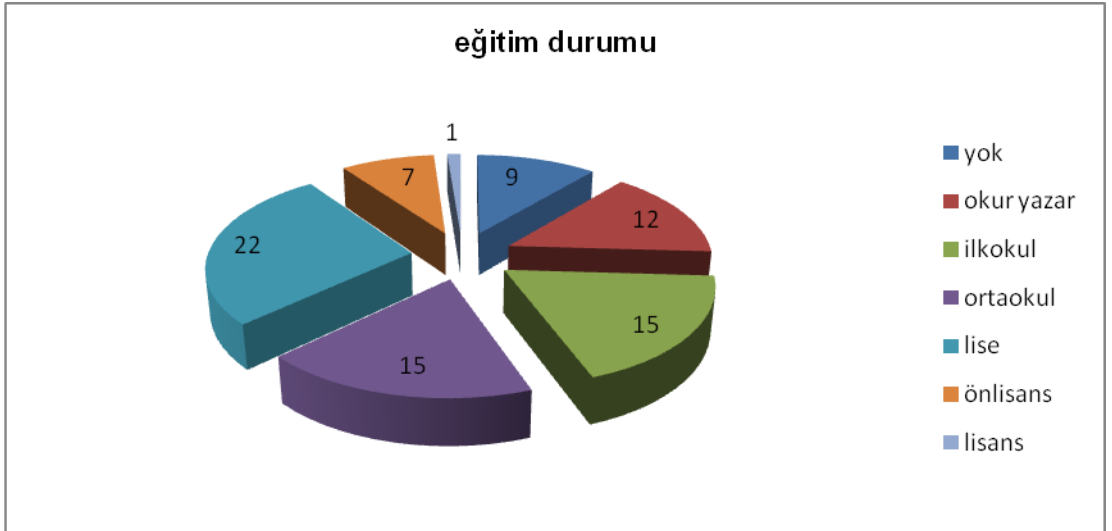
Kredi alan 650 kişinin yaklaşık üçte biri Roman kadın girişimcilerden oluşmaktadır. Roman kadın girişimcilerin, mikro krediye fazla ilgi gösterilmesinin nedeni hiç kimsenin onlara yönelik bir çalışması olmamasından kaynaklanmaktadır. Kapalı bir toplum özelliği gösteren Roman toplumunun gelişmeye yönelik bir açlığı bulunmaktadır. Bu açlık sağlıklı kaynaklarla giderilirse Roman toplumu çok ileri bir toplum konumuna erişebilecektir.

3.5. Bulgular

Araştırmada katılımcıların demografik bilgileri, mikrokredi bilgileri ve girişimcilik bilgileri elde edilmiştir. Çalışmada genelde katılımcıların mülakatlarına yer verilmiş bazen gözlem yöntemi ile elde edilen bilgiler aktarılmış bazen de mikrokredi sorumlusundan elde edilen veriler ortaya koyulmuştur.

3.5.1. Demografik Özellikleri

Grafik-2: Eğitim Durumu



Genel ekonominin içerisinde girişimciliğin sürekli gelişmesi ve öneminin artması ülke ekonomisinin sağlıklı ve güvenilir bir yapıya kavuşmasında son derece önemlidir. Girişimciliğin ve girişimci kültürün gelişmesinde en önemli faktör eğitimidir. Bulgulara baktığımızda bu yönde çok zayıf görünmektedir. Okuma yazmayı bilmeyen 9 kişi ve

hiç diploması olmayan 21 kişi görünmektedir. 21 kişi araştırmaya konu olan girişimcilerin çeyreğini oluşturmaktadır.

Bu önemli bir eksikliklerdir. Bunun giderilmesi için koordineli bir şekilde çalışma yapmak gerekmektedir. Yok zamanda bu kadar cesaret ve çalışkanlık gösterip az imkanla çok iş başaran kadın girişimcilere yönelik önyargıları bir kenara bırakarak faydalı çalışmalar yapılmalıdır.

Eğitim düzeyi alt seviyede olanların hepsi çocuğunu okutmak istemektedir. Okula ve okumaya verdikleri önemi şu şekilde beyan etmektedirler:

“Çocuklarımızı hepimiz okutmak istiyoruz. Çocukların okumasını istemeyen ve buna engel olan çok az kişi var. İmkânlarımız kısıtlı olduğundan dershaneye gönderemiyoruz. Üniversiteyi kazanmaları zor oluyor. Kazansa bile harç parası, yurt parası belimizi büküyor. Akrobamızın çocuğu kazanmıştı. Bir yıl devam edebildi. İkinci yıl imkânsızlıklar yüzünden gidemediği için atılmıştı. Sonra af çıkınca tekrar başladı” (71,e, 53, 5).¹

“Kız çocuğumun dersleri çok iyi gidiyor. Erkek çocuğumdan daha çalışkan ve gayretli. Liseyi bitirince kesin bir yeri kazanır. Sınavları, karnesi, öğretmenleri ile arası çok iyi. Kazandığı okul uzak olursa göndermeyi düşünmüyoruz. Bu şehirde olursa olur. Yoksa güvenip gönderemiyoruz. Memleketin halini görüyorsunuz. Kimseye güven kalmadı” (52, e, 43, 2).

“Benim dört çocuğum var hepsi eğitim almak istiyor. Okula yazdırıyoruz. Okulda bizim çocuklarımızı hor gördükleri için çocuklar gitmek istemiyor. Çoğumuzun nüfus kaydı bile yok. Biz öğrenmek ve öğretmek istiyoruz” (76, d, 41, 4).

Grafik-3: Yaş Aralığı



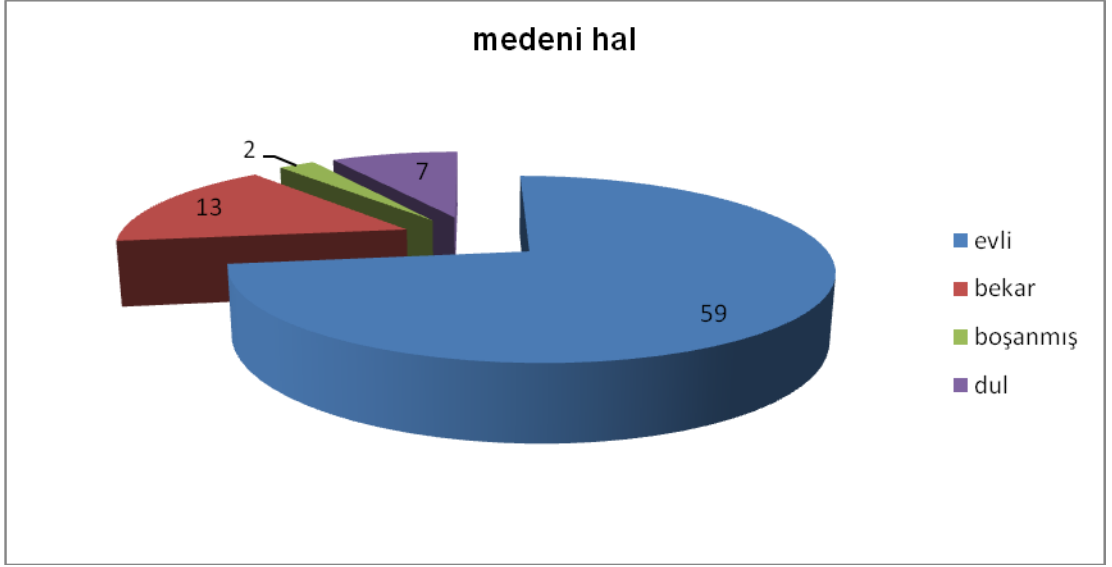
¹ (71,e,53,5) ; 71: mülakat numarası, e/b/d:katılımcının medeni hali, 53: katılımcının yaşı, 5: katılımcının çocuk sayısı

Araştırmaya göre girişimcilerin yarısı 31-40 yaş aralığındadır. Bu yıllar, geçim derdinin en fazla hissedildiği ve insanın en fazla faydalı olduğu zaman dilimidir. 41-50 yaş aralığı ikinci sırayı takip etmekte, bu yaşlarda insanlar daha çok çocuklarına gelecek hazırlama peşine düşmektedirler. Çocuklarını evlendirmeleri veya eğitimi için okula göndermeleri girişimcilerin yüklerini iyice ağırlaştırmaktadır. Kişisel mülakatlardan anlaşıldığı üzere her anne çocuğunu okutma derdinde, okumak istemeyenler ise iş aramakta veya evlendirmek için uğraş vermektedir.

Genç yaşta girişimci olanların sayısı az. Araştırma esnasında görülmüştür ki bu durum tüm dünyada böyledir. İnsanlar bu yaşlarda ya yeni evlenmiş oluyorlar ya eğitim görüyorlar ya da bir yerde işçi olarak çalışıyorlar. Bu yaşlar karakterin oturma aşaması, bu yıllarda ileriye dönük planlar yapılmaktadır, ailenin katkısı ile geçim sağlanmaktadır. Karakter oturmadığından bir plandan diğerine geçme eğilimleri yüksektir.

Katılımcılar arasında en düşük grup 50 yaş sonrası guruptur. Kültürden gelen alışkanlıkla bu yaştan sonra insanlar kendilerini ihtiyar sayıp, dünyadan ellerini çekme eğilimine girmektedirler. Oysaki batı ülkelerinde 50 yaş sonrası işveren için en verimli yaşlardır. Türkiye'de de büyük girişimciler için 50 yaş sonrası girişimci oranları diğer gruplardan fazladır. Bu küçük girişimci için söz konusu değildir. Söz konusu araştırmaya konu olan kişiler en fazla dezavantajlı girişimciler olunca durum değişmektedir. Mülakatlarda girişimcilerden edinilen bilgilere göre söz konusu girişimcilerin yakınları, genelde 60 yaşında vefat etmektedir. Bu kişiler 50 yaşından sonra da çeşitli sağlık sorunları yaşamaktadırlar.

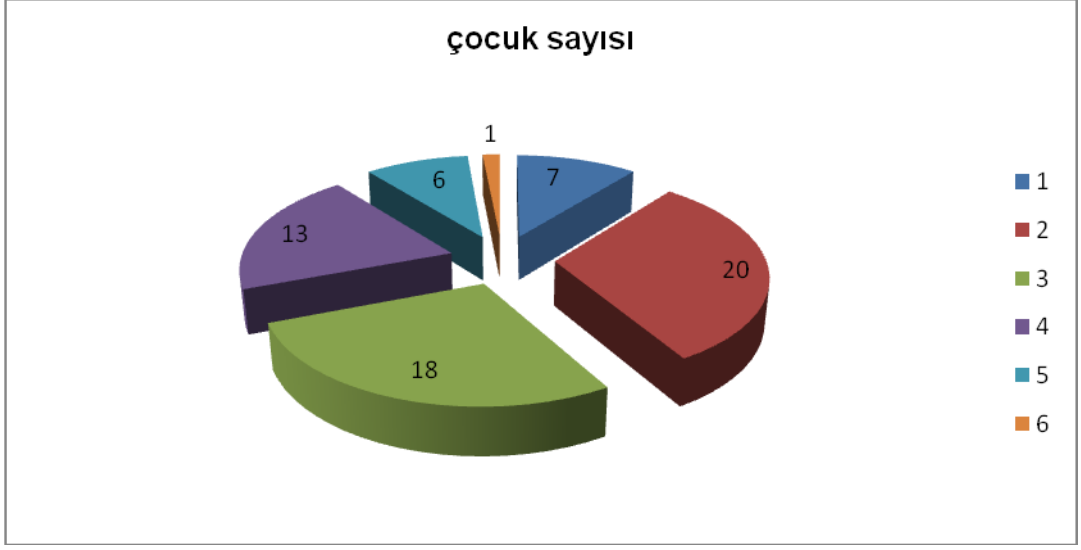
Grafik-4: Medeni Hali



Medeni hal durumu grafiğinde, girişimcilerin çoğu evli görülmektedir. Evliliğin, kadın girişimciliğe veya girişimciliğe engel olduğu söylenmesine karşın araştırmalarda bu yönde bir bulguya rastlanmamıştır. Bu aşırı uçtaki erkek ve kadınların propagandası olarak değerlendirilebilir.

Mülakatlarda edinilen bilgilere göre çoğu evliliklerinde sıkıntıları vardır. Ama bu sıkıntılar girişimciye has bir sıkıntı değildir. Her insanda bulunan birlikte yaşama dezavantajlarıdır. Bekâr olanların hepsi de evlenmeyi düşünmektedir. Evli olmayanlar, işten vakit bulamadıklarından istediklerine rastlayamadıklarından yakınmaktadırlar. Evli olanlar boşanmayı düşünmemektedir. Sadece daha iyi bir evlilik süreci geçirebilme olanağını değerlendirmek için çeşitli değişimlere ihtiyaç duyduklarını belirtmektedirler. Çok az sayıdaki boşanan girişimciler, eşleriyle aralarında olan büyük sorunlar nedeni ile boşanmışlardır. Boşanmalarının sebepleri; eşinin kötü alışkanlıklarının olması, çalışmaması ve kendilerinin çalışmalarına da izin vermemesi olarak sıralanmaktadır. Diğer taraftan Roman girişimciler birçoğunun evliyim demelerine karşın resmi nikâhları bulunmamaktadır. Nikâh yapmalarının sebebi, prosedürlerin fazla olması, devlet dairelerine karşı olan korkularıdır.

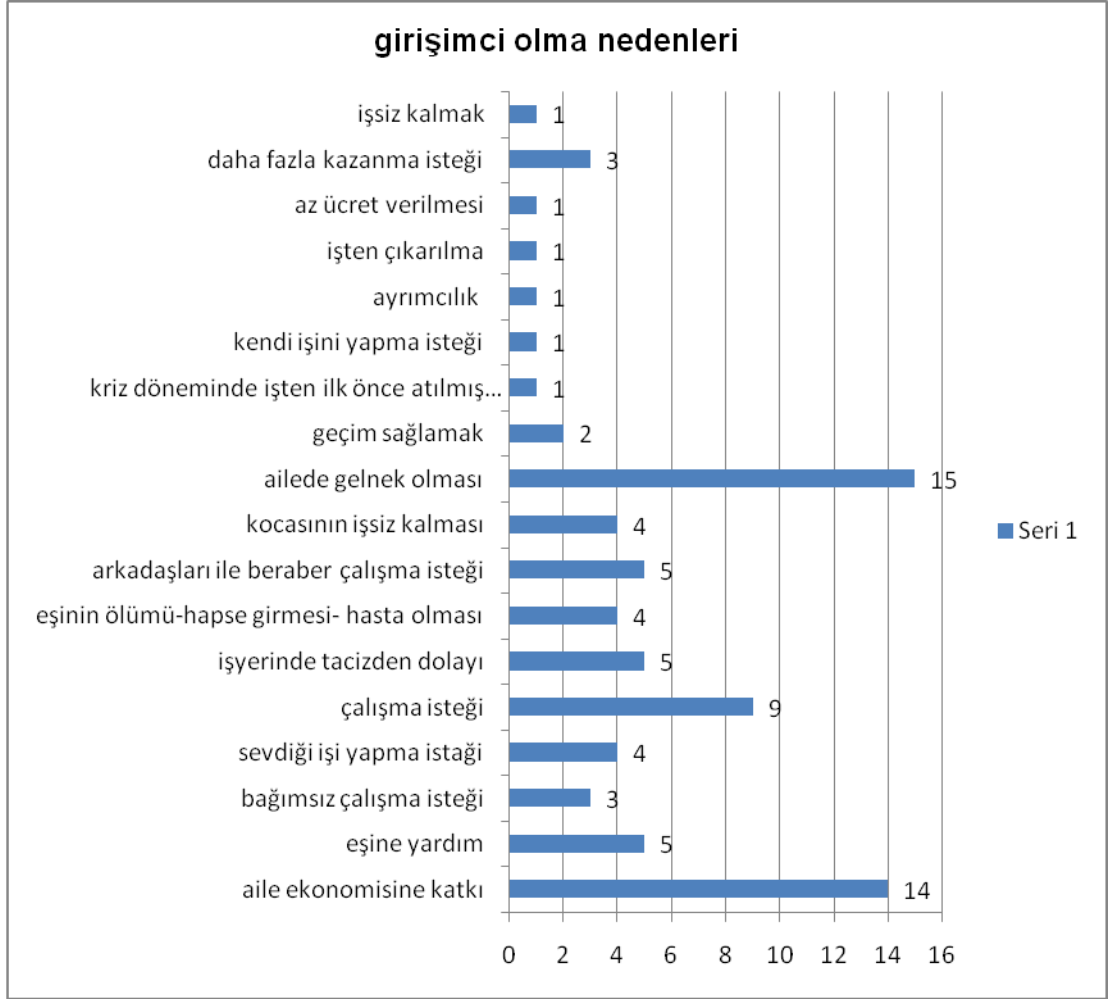
Grafik-5: Çocuk Sayısı



İki çocuklu olanların sayısı yirmi, üç çocuklu olanlar on sekiz, dört çocuklu olan sayısı ise on üçtür. Sayılan grupların dışındakilerin sayısı tüm grubun yaklaşık dörtte birinden biraz fazlasını oluşturmaktadır. Çocuk sayısı krediyi az alanlarda daha fazlayken, gelir durumu diğerlerine nispeten daha iyi ve krediyi fazla alanlarda çocuk sayısı daha az. Doğum kontrolsüz şekilde olduğundan, sürekli az para getiren işleri yapmaktan, sıkıntı çekmekten, düzen sağlamakta zorlandıklarından bu şekilde olmaktadır. Kısır döngüyü kırmakta zorlanmaktadır. Roman vatandaşlarda çocuk ölümleri de çok fazla olmaktadır. Kayıtlara geçmediği için fazla üzerinde durulmamaktadır. Bu durumdan kurtulmaları için yöneticilere büyük görev düşmektedir. Burada şunu da belirtmekte fayda vardır; yöneticilerin asli görevi, toplumun gelişmesine engel teşkil eden her türlü kısır döngüyü kırmaktır.

3.5.2. Girişimci Olma Nedenleri ve Mesleki Çeşitlilikleri

Grafik-6: Girişimci Olma Nedenleri



Girişimci olma nedenleri arasında birinci sırayı 'ailede gelenek olması' oluşturmaktadır. Bu cevabın fazla olmasının sebebi, mikro kredi verilen Romen kadın girişimciler çok olmasıdır. Romen kadınlar geleneklerine son derece bağlıdırlar. Ailesi ne iş yapıyorsa onlar da onun devamını getirmektedirler. Hindistan'ın kast sitemine benzer bir yapıları vardır. 'Bizler buna layığız, bizler ancak bu işleri yaparız' gibi düşünmektedirler. Daha düzenli bir hayat için plan yapmamaktadırlar. Edinilen kanaate göre bu durum eğitim düzeyinin çok düşük olmasından kaynaklanmaktadır.

İkisinin ifadeleriyle şöyledir:

"Ailem atalarından görerek hep bu işi yapagelmiş. Annem babam, kaynanam bu işi yapıyor. Etilerimle bir grup kurduk. Adı dilan grubu. Beraber kredi alıp birbirimize kefil olduk. Krediyi alıp toptancıya veriyoruz. Mal alıyoruz. Geri ödemeler yaparken çok zorlanıyoruz. Biz günlük yaşarız. Günlük bulur günlük yeriz. Mikro kredi bizim daha sonraki günleri düşünmemizi sağladı. Buna uymakta zorlanıyoruz ama iyi oluyor. Maya'nın sağladığı arkadaşlık grubundan memnunuz. Bize hem güven veriyor hem de toplumda bir yerimiz var" (8, d, 51, 6).

"Ailece bohçacılık yapıyoruz. Bu işten gelir elde ediyor onunla geçiniyoruz. Kocam hastalıklı, hiç çalışmıyor. Kocama ve dört çocuğa ben bakıyorum. Mikrokredi

verilmeden önce tefeciden birkaç kere borç almıştım. Mal alıp satmak için. Geriye ödeme günü geçince kötü şeyler oluyor. Birde gruptaki arkadaşlarla beraber çalışmak çok hoşuma gidiyor. Birbirimize destek oluyoruz. Bizim toplumun dışındakilerin bize bakışı hiç hoşuma gitmiyor. Krediyi ev işleri için ve mal alımı için kullandım” (6, e, 49,4).

İkinci sıradakiler, yani aile ekonomisine katkıda bulunurlar ise; ailelerini her şeyin üzerinde tutmaktadırlar. Hem evin işlerini yapıp hem de aile ekonomisine katkı sağlamak için uğraşmaktadırlar. Kimisi dantel ve el işi yapıp satmaktadır, kimisi yalnızca diğer hanımlardan topladığı dantel işlemlerini satmaktadır, kimisi de terzi olarak çalışmaktadır. Bazıları küçük dükkân açarken, bazıları da evlendiği zaman hediye edilen evdeki dikiş makinesinde gelen siparişleri yapıp satmaktadır.

Kadınlar birçok iş yapmalarına ve üretimin aslı olmalarına karşın toplum nezdinde önde olmamaktadırlar. Kadının üretim gücünü erkek kullanmaktadır. Bu üretim gücünü erkek olumlu yönde kullanırsa kadına karşı yalnızca fazla zulmetmemiş olabilir ama olumlu yönde kullananların sayısı da çok azdır. Birçok durumda erkek, kadının üretim gücünü kadına karşı kullanmaktadır. Dini çeşitli adlarla birbirine karşı kullanan entegristler olduğu gibi gücü de olumsuz yönde kullanan birçok insan mevcuttur. Feodal dönem diye adlandırılan zamanda pazarda satılan birçok ürünün asıl üreticisi kadın olduğu gibi bugünde üretimin çoğunun ardında kadın vardır. Bu bilerek göz ardı edilmektedir.

İleri toplumlarda, her insan kahraman muamelesi görmektedir. Geri toplumlarda ise kölelik düşüncesi davranışlara yansımakta, gücü yeten diğerini yok saymaktadır. Köle zihniyeti, kişinin yaşam hakkını kendinde görmektedir. Bu zihniyet kadının ilerlemesini engellemektedir.

Aile ekonomisine katkı sağlamak amacıyla girişimci olanlar, durumlarını şu şekilde açıklamaktadırlar:

“Aile ekonomisine katkı olsun diye 13 yıldır yapıyorum. İşimi severek yapıyorum. Kaynanamla beraber dantel işlerini yapıyoruz eşim de pazarını buluyor. Gerekli finansmanı eşimden sağlıyorum. Eşimin çarşıda dükkânı var. Mikro krediyi kocam istedi diye aldım. Ona verdim, O kullandı” (10, e, 46, 3).

“Annem terziydi, gençlik yıllarında devamlı annemin yanında olduğum için terziğe elim yatkındı. Evlendikten sonra kocamın geliri aileye yetmeyince aileye katkı sağlamak için çalışmaya başladım. İlk önce çocuklara elbise dikerek işe başladım. İşler gelişince, gelir durumum iyileşince işyeri açtım. Son yıllarda işler bozuldu. Finansal zorluktan kurtulmak için mikrokredi aldım. Dükkânı kapatmak üzereyim. Mikro krediyle işleri tekrar eski haline getiririm diye umuyordum ama fayda etmedi. Krediyi öder ödemez kapatmayı düşünüyorum. Krediyi arkadaşımından duydum” (1, evli,43, 4).

“Çocukların okul masraflarını karşılamakta gelirimiz yeterli olmuyordu. Katkı sağlamak için işe başladım. Çocuklarda çalışmalarında bana yardım ediyor. Yaptıklarımızın yanında dışarıdan hazır giyim malları alıp pazarlarda satıyorum. Artık alışkanlık oldu. Devamlı yapma isteği var. Mikro krediyi çeşitli mallar almak için kullandım. Pazara çıkmadığım günlerde dantel işleri yapıyorum. Mikrokredi işlerimi çok değiştirmede. Biraz mal çeşitliliğim arttı” (12, e, 48, 3).

“Ev almak için borçlandık. Bende katkı sağlamak için işe başladım. Daha önce yaptığım dantel işlemlerini kermeslere gönderiyordum. Şimdi satmak için gönderiyorum. Şimdi daha fazla yapıp satıyorum. Bazen pazarlara bile çıkıyorum. Ailece seferber olduk, kendi evimiz olsun diye. Mikro krediyi de ev borcu için kullandık. Onların istediği gibi kullanamadım ama ev almakta çok önemli. Zaten ben çalışıyorum. İş için kullandık sayılır” (15, e, 35, 4).

Üçüncü girişimci olma nedeni ise ‘çalışmadan olmaz, insan çalışmayınca pas tutar, tembelleşir’ diyen girişimcilerden oluşmaktadır. Çalışması ile kendine değer veren ve değerli gösteren kişilerdir. Çalışmayı hayatın devamı için elzem görmektedirler. Kendilerine güvenleri çok fazladır, ne iş olsa atılıp yapmaya hazırdırlar. Bir ellerinde verimlilik kültürü diğer ellerinde tohumları vardır. Her an üretim ve verimlilik içerisindeydirler. Yapılan mülakatta bu fikirler açıkça belli edilmiştir:

“Kermesler için sürekli bir şeyler hazırlayıp veriyordum. Bu işi sürekli iş haline dönüştürdüm. 8 yıldır bu yönde çalışma yapıyorum. Hediye eşya satan yerlere yaptıklarımı gönderip satıyorum. Çalışmayı sevmem kararında etkili oldu. Boş durmaktan hiç hoşlanmam. 700 TL kredi aldım. Toptan hammadde alımı için kullandım” (34, e, 43, 3).

“Okulda çalışıyorum. Aynı zamanda güzellik malzemeleri alıp satıyorum. Çalışma isteğim çok fazla. İleriki yıllarda işi büyüteceğim. Mikro krediyi makyaj malzemeleri almak için kullandım. İşe ilk başlarken çalıştığım yerden aldığım parayla yapıyordum. Ancak sınırlı sayıda oluyordu. Kredi alınca daha fazla malzeme alıp sattım” (49, e, 30, 2).

Dördüncü grupta bulunanların girişimci olma nedeni ‘sosyalleşme’ (arkadaşları ile beraber çalışma) isteğidir. Mikro kredide oluşturulan grup çalışması onları çok memnun etmektedir. Bu grubun geneli, kırsal kesimden şehre göç etmiş girişimcilerden oluşmaktadır. Kalabalık şehir hayatında özlemini çektikleri beraber çalışma isteği işlerine, hatta girişimci olmalarına büyük etki yapmaktadır. ‘Sen varsan bende varım’ demek, ‘her şeyimizle beraberiz’ veya ‘sevinçlerimiz de kederlerimizde ortağız’ gibi sözler onları çok cezp etmektedir. Şehir hayatında yalnız kaldıklarından bu ortamlara gerçekten çok muhtaçtırlar. Bu durum katılımcılarda bizzat görülmüştür. Her şeyden korkmaktadırlar. Bir şeyler bulup sığınmak, güvende olmak istemektedirler. Bir girişimci, girişimci olma nedeni şöyle açıklıyor:

“Beni arkadaşlar çağırdı bu gruba. Bir grup kurduk. Beraber kredi alıp, bundan sonra çalışmaya beraber devam edelim dediler. Ben de kabul ettim. Mikrokredi bizi birbirimize bağladı. Köylere mahallelere beraber gidiyoruz. Arkadaşlarla çok

iyi anlaşıyoruz. Son yıllarda az kazanıyoruz. Ama mikrokredi sayesinde sürekli kazanıyoruz. Her ay ödememiz gereken borç var. Onları ödemek için düzenli çalışıyoruz, az ama sürekli kazanıyoruz” (9, e, 52, 5).

‘Aileye katkı’ ve ‘çalışma isteğinin’ ‘eşle’ birleşmesi ile oluşan yeni bir girişimci olma nedeni ‘eşine yardımcı’ değildir. Onlar eşleriyle hep beraber olma arzusunu bu cevaplarında da yansıtmaktadırlar. Onlar için eşleri; sahip oldukları bütün şeylerle eşdeğerdir. Her zaman yanlarında olmak ona yardım etmek istemektedirler. Bu cevap Anadolu kadınının genel karakteristiğidir. Tagor’un şiirlerinde anlattığı gibi, bir elmanın iki yarısı olduklarını düşünmektedirler. İkisi ayrı olunca ikisi de yarımdırlar, ancak bir arada olunca tam olduklarına inanmaktadırlar. Ancak yapılan araştırma, kadınların kendilerini eşlerine adamlarına karşın mülkiyette sınırlı kaldıklarını ortaya koymaktadır. Sana sevdanın yolları bana kurşunlar türküsü, bunu durumu en açık şekilde belirtmektedir. Kendi dillerinden girişimcilik nedenleri ise şöyledir:

“Eşimin işleri bozulmuştu. Yanında çalıştırdığı adama ücretini veremez olmuştu. Adam işten çıktığından dolayı ben yardımına gidiyordum. Bir yıl böyle devam ettik kısmen düzeldi ancak elimizdeki de bitmek üzereydi. Dükkânın yerini değiştirmeye karar verdik. Mikro krediyi de dükkânın yerini değiştirmek için kullandık. İşler gün geçtikçe düzeldi. Bende işi bırakmadım devam ettim. Şimdi beraber çalışıyoruz. Tekrar kredi kullanmak istemiyoruz. Çünkü borçlu kalmayı sevmiyoruz” (13, e, 35, 1).

“Eşimin elektronik eşya satan dükkânı var. Ben de yanında çalışıyorum. Bankaların kredi için bir sürü prosedürü olması yüzünden eşimin isteği ile mikro krediden gidip kredi aldım. Kolayca kredi vermeleri çok memnuniyet verici. Eşime yardımcı olmak ve başarma güdüm yüzünden eşimin işlerine sürekli karışıyorum. Mikro krediyi ürün çeşitliliğini artırmak için kullandık. Ürün çeşitliliğimiz artınca satışlarımız da arttı” (19, e, 38, 1).

“Eşimin dükkânı vardı. İflasın eşiğine gelmişti. Ona başka alana geçsen diye fikir verdim. Dükkânı yeniden dizayn edip bilgisayar malzemeleri aldık. Ürünleri değiştirirken paraya çok ihtiyacımız oldu. O ihtiyacı mikrokredi olarak giderdik. Şimdi satışlar iyi. Eşimle beraberiz. Ancak o daha çok dükkânda çalışıyor. Ara sıra ben yardımına gidiyorum. Mikrokredi bizim için çok faydalı oldu” (25, e, 33, 3).

İş yerlerindeki kadınlara uygulanan taciz, girişimci olmanın diğer bir nedenidir. Bu, çoğu kadın karşılaştığı vahim durumdur. Çoğu kadın söylemek istemese de ara sıra bu yüzden işinden ayrılan ve söyleyen kadınlar sayesinde bu durumu öğrenmiş bulunuyoruz. Bu konu derinlemesine ve bütüncül şekilde araştırıldığında kadınların da erkekler kadar bu durumdan sorumlu olduğu ortadadır. Çocuğa, eğitim genelde kadınlar tarafından verilmektedir. Kadınlar çocuklarına bu yönde olumlu eğitim verirlerse taciz davranışlarında önemli ölçüde azalma olacağı ortadadır. Diğer yandan şöyle de iddia edilebilir. Kadınların şefkatli ve sevgi dolu oluşu bu yönde istismara

neden olmaktadır. İstismar edilen yerde babanın müdahil olması ve doğru davranış biçimi kazandırması gerekir.

Şirketlerde bu durumlar söz konusu olduğunda erkekler evcilleşinceye kadar kadınlardan ayrı tutulursa faydalı olacaktır.

Bu durumu anlatmak için şu ifadeleri kullanmaktadırlar:

“Çalıştığım yerde patronum ve çalışanların kötü davranması iş yeri açmaktaki en büyük sebep. 6 yıldır bu işte çalışıyorum. Daha önce temizlik ürünü üreten bir fabrikada çalıştım. Ürün bilgisine ve pazarlama bilgisine sahibim. Bu bilgilere sahip olmam bu işi yapmamda etkili oldu. Başarabileceğime emindim. Kendi biriktirdiğim para ve ailemin katkısı ile iş yeri açtım. Mal çeşitliğini artırmak ve işi büyütmek için mikro kredi kullandım” (18, b, 33).

“Eşim ve kendim turizm bölümünden mezunuz. Daha önce restoranda çalıştım. Şimdi kafe işletiyorum. İşyerinde uygunsuz davranışlar, çalışma saatlerinin fazlalığı kendi işimi kurmaya yönelten sebepler oldu. Restoranda çalışırken tanıştığım arkadaşım ile evlendim. Onunla beraber karar verdik iş kurmaya. 3 yıldır kafe işletiyoruz. 2009 yılı iyi geçmedi. Şimdi toparlıyoruz. Borçlarımızı kapatmak ve taksite bağlamak için mikro kredi aldık” (2, e, 36, 2).

“Kafe işletiyorum. 10 yıl garson olarak çalıştım. İşyerlerindeki taciz ve çalışma saatlerinin uzun olması nedeni ile kendi işimi yapmaya karar verdim. İflas edip çıkan birisinden işyerini kiraladım. Biriktirdiğim parayla birkaç değişiklik yaptım. Eşya alımında taksitle anlaştık. Çalıştıkça ödüyorum. Mikro krediyi borçlarımın bir kısmını ödemek için aldım” (31, b, 37).

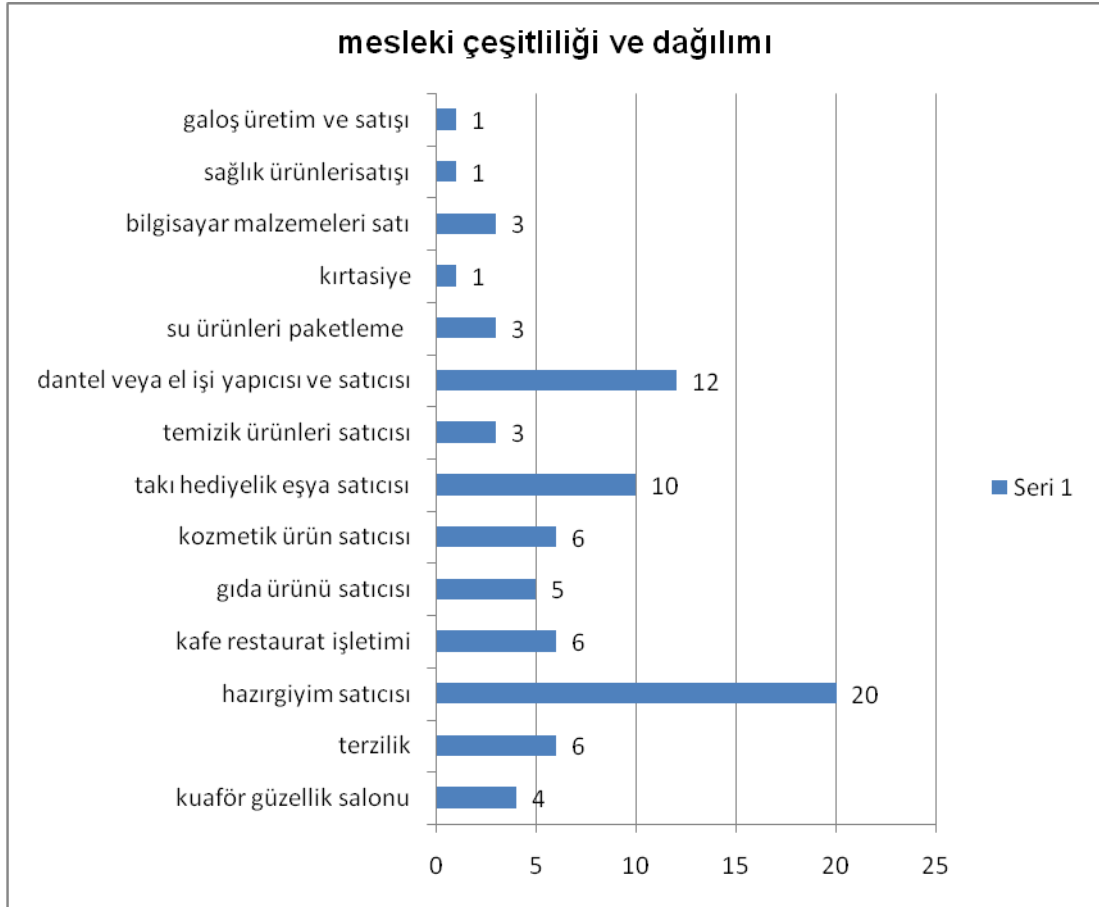
“Ücretli iş bulma şansları olmadığından ekonomik olarak marjinalleşenler, bir gelir kaynağı olarak kendilerini başlatmaktan başka hiçbir seçeneğe sahip olmayabilirler.” (Aktaran; Goffee ve Scase 1992:13) Araştırmamıza konu olan sahadaki kişilerin gerçek girişimci olma nedenleri düşünüldüğünde ve eğitim seviyelerinin düşük olması, işsizliğin yüksek olması göz önüne alındığında ‘girişimci olmaktan başka çareleri yoktu’ diyebiliriz. Kadınların özellikle eğitim düzeylerinin toplumun tümüne göre düşük olması ücretli iş bulma şanslarını azaltmaktadır. Yapılan mülakatlarda birçok kişinin ya eşinin ya da kendisinin ücretli iş bulma olanağının düşük olmasından kendi işini yaptığı sonucunu çıkarabiliriz.

Ailenin yaşam standardında evli kadınların kazançlarının önemi uzun süreli işsizlik koşullarında görülmektedir. Özellikle Roman kadın girişimcilerde, bu daha belirgin ortaya çıkmaktadır. Roman toplumunda, erkeklerin büyük bir kısmı işsizdir. İş yapan çok az bir kesim ise demir, kalay işleri yapmaktadır ya da hurda işleri ile uğraşmaktadırlar. Erkeklerin kazançları bu toplumda kadınlara göre daha azdır. Çoğu aile, kadınların girişimciliği sayesinde geçinebilmektedir.

Kısacası, kendini gerçekleştirmek veya başarmak güdülerinden uzak, kısmen kâra bağlı, geçinmek için para kazanmaktadırlar. İşi büyütmek için gerekli donanıma sahip değildirler. Pazarın uygun noktalarında ticaret yapma pozisyonunu koruyarak işlerine devam etmektedirler. Bazıları geniş pazar bulduğunda ev işçilerinden yararlanmaktadır. Onların ürünlerini de pazara ulaştırma uğraşı vermektedir. İş kurmayı, kendini geliştirmenin ve kişisel özerklik kazanmanın bir aracı olarak görmezler. Kendi kazançlarını ek kazanç olarak görme eğilimindedirler.

Nakit parayla çalışmak, kadınların işlerinde daha fazla kontrol sahibi olmalarını sağlamaktadır. Bu durum girişimci kadınların, ürün çeşitliliğini geliştirip işlerini büyütmeleri için uygun bir ortam yaratmaktadır. Maya'nın birçok üyesi sahip oldukları bu kredi imkânını nasıl değerlendirip kazançlarını arttırabileceklerinin planlarını yapmaktadır.

Grafik-7: Faaliyet Alanı ve Dağılımı



Mikrokredi müşterilerinin çoğunluğu hazır giyim satan Roman kadın girişimcilerden oluşmaktadır. Onlar tek tip iş yaptıkları için bu meslekte böyle bir yığılma olmuştur.

Geleneklerine göre iş yapmakta, günlük yaşamayı sevmektedirler. Kendilerini ileriye dönük planlar yapmayarak toplumdaki soyutlamaktadırlar. Cesur, atak ve gözleri karadır. Girişimci olmak için birçok nedenleri vardır ancak en büyük handikapları plansız, programsız yaşamalarıdır. Mikro kredi de tam burada devreye girmektedir. Onlara nasıl plan yapılacağını, tasarruf nasıl edileceğini anlatmaktadır. Uygulamalı olarak göstermektedir. En az kredi bu gruptaki kadınlara verilmektedir. Kredi miktarları 500 TL ile 1000 TL arasında değişmektedir. Roman kadın girişimcilerin neredeyse hepsi, grup kredisi kullanmaktadır. Bu vesile ile birbirlerine kefil olmakta ve birbirlerini desteklemektedirler.

Birisinin hikâyesi diğerinden farklı olduğu için onu yazmakta fayda görülmektedir:

“Biz genellikle mikro krediyi mal alımı için kullanıyoruz. Aldığımız malları satıyor. Borcumuzu ödüyoruz. Mikro krediden önce, mal alımı için tefecilere muhtaç oluyorduk. Onlarda geç kaldıkça faiz bindiriyor ve zor kullanıyorlardı. Çoğu kez bizi tehdit ediyorlar, gelip evimizi dağıtıyorlar, işlerine yarayacak ne bulursa alıyorlardı. Mikrokredi gelince biz de onlardan kurtulduk. Şimdi borcumuzu zamanında ödeyemesek de erteleyerek ödüyoruz” (36,e,53,4).

Dantel ve el işi yapan kadınlar ikinci sırada yer alıyor. Bunların çoğu ev kadınları; aile ekonomisine katkı, eşine yardımcı olma, çalışmayı sevmesi, kendi işini yapıyor olma hazzı bunların girişimci olma nedenleridir. Detaylarına girilince hepsinin ayrı ayrı hünerleri bulunmaktadır. İşlerinden çok anlamamak derinlemesine incelemek için engel teşkil etmektedir. Canlıların her çeşidinde bulunan ayrı ayrı özellikler kadınların yaptıkları işlerde de kendini göstermektedir. Ürettikleri mamullerin her birinin ayrı bir özelliği ve güzelliği vardır. Kendilerini o işe adayarak yapılmış değerli emeklerin tecellisi gibi durmaktadır. O kadar emeğe az paha biçilmesi onları olduğu kadar toplumun bütün kesimin rahatsız etmektedir. Bu kişilerin ince işleri sevmeleri ve detaylara büyük ilgi göstererek harikulade el yapımı tasarımları çıkarmaları, teknolojiyi iyi kullanarak güzel donanımlar ortaya çıkaracaklarının sinyallerini vermektedir. Yapılması gereken ileri teknolojik ürünlerin üretilmesine yönelik bir üretim yeri açılması ve kadınların bu yönde kısa eğitimlerden geçirilerek ara mallarını temin etmeleri sağlanmasına ön ayak olunması gerekmektedir. Evlerde üretim gerçekleştirebilir ve yine kadın girişimci yoluyla pazarlaması yapılabilir.

Kadınlar yaptığı işlerini şöyle anlatmaktadırlar:

“Kocam bir az hastalıklı, devamlı çalışmıyor. Evin geçimine destek olmak için işe başladım. On iki yıldır çalışıyorum. Önce kendi yaptıklarımı satıyordum sonra pazar bulunca yani yeterli müşterisi olunca diğer ev hanımlarının yaptıklarını da alıp satmaya başladım. Krediyi ev hanımlarının yaptıklarını almak için kullandım.

Krediyle kapasitem arttı dışarıdan daha fazla mal aldım ve çeşitlilik sağladım. Pazarlamaya yöneldim” (11, e, 37, 1).

“Çocuklar büyüdüktan sonra okul masraflarını karşılayamaz olmuştuk. Eşimin geliri artık yetmiyordu. Katkı olsun diye el işi yapmaya ve satmaya başladım. 17 yıldır böyle çalışıyorum. 10 yıl öncesine kadar işler iyiydi. Şimdi gittikçe kötüleşiyor. Eskiden kazandıklarımı şimdi kazanamıyorum. Tv programında duydum mikro krediyi. Borç ödemek için kullandım” (26, e, 47, 2).

Üçüncü sırada, takı ve hediyelik eşya üreten satanlar vardır. Diğer gruplara göre bu kişiler daha sosyal ve aktiftir. Üretimden çok pazarlamaya yönelik çalışmaktadırlar. Çin mallarının bu alana girmesi yerel üretimi bitirmiş vaziyettedir. Onlar da çareyi Çin’den gelen hediyelik eşya ve takı malzemelerini satmakta bulmuşlardır. Üretenler ya pazarlamaya dönüş yapmaktadır, yani dışarıdan alıp satmaktadır ya da başka alanlarda kendilerine yer edinmeye çabalamaktadırlar.

Kendilerinin işaret ettiği gibi:

“Çini bölümünde okudum. Süsleme sanatlarını, yazı sanatlarını öğrendim. Değerli bir iş yaptığıma inanıyorum. Çok çalışıyorum ancak pazar bulmakta zorlanıyorum. Yaptığının değeri verilmeyince moralim bozuluyor. Bir dükkân açtım üretim ve satış yapabileceğim bir yer. Satışlarım iyi olmayınca kira ödemede sıkıntılarım oldu. Kocamın durumu bu ara iyi değil. İyi olsa o yine yardım eder iyi kötü götürürdüm. Mikro krediyi kira ödemesi için kullandım. Kredinin iş yapmak için kullanılmasını görevliler hep anlatıyor ama ben finansal zorlukta olduğum için istedikleri doğrultuda kullanamadım” (7, e, 30, 1).

“Takı, hediyelik eşya üretimi ve satışı yapıyorum. Bununla ilgili eğitim aldım, tasarımlarım var. Onları değerlendirmek için annemin yardımı ile bir iş yeri açtım. Serbest çalışma arzusu, kendi işini yapmak isteği girişimci olmamın sebebidir. Mikro krediyi işi büyütmek için hammadde alımı ve kira ödemesi için kullandım” (3, b, 32).

Kozmetik ürün satan kadın girişimcilerin yaş ortalaması diğer grupların yaş ortalamasından daha gençtir. Bu gruptakiler genelde kendi ayakları üzerinde durmaya çalışan bayarlardan oluşmaktadır. Eğitim düzeyleri de diğerlerinden daha yüksektir. Kendine güvenleri fazladır. Meyve ağacından çok süs bitkisine önem veren girişimcilerden oluşuyor dense yanlış söylemiş olunmaz.

İkisi şu ifadelerle kendilerini anlatıyor:

“Evde gelir yeterli olmuyordu. Bu durumdan herkes gibi şikâyet edeceğime iş yapayım diye düşündüm. Daha önce kozmetik ürün satan arkadaşım vardı. Nasıl yapıldığını biliyordum. Arkadaşım daha merkezi yerde bense Serdivan’dayım. Biraz eşimden biraz ailemden biraz o güne kadar yaptığım işlerden biriktirdiğim parayla küçük bir iş yeri açtım. Orada satıyorum şimdi. İşler biraz artınca yanıma birisini aldım. Mikro krediyi de dükkânı açarken kullandım” (16, e, 35, 2).

“Eşimin uzun dönem işsiz kalması beni çok üzdü. Ne yapabilirim diye düşündüm. Yedi yıldır bu işi yapıyorum. Satışlarımız normal gidiyor. Önceleri bir şeyler alıp satıyordum sürekli. İşyeri açınca kozmetik üzerine olsun istedim. Mikro krediyi

kuruluş aşamasında kullandım. Kuruluş sırasında ailemden, kendi birikimimden ve mikro krediden yararlandım. Kapasite her şeyden etkileniyor. Bazen artıyor bazen eksiliyor” (17, e, 39, 3).

Terzilik işi yapanlar, babadan ya da anneden gelen alışkanlıkları devam ettirme eğilimindedirler. Babasından veya annesinden dükkânı devralıp iş yapan ya da kendi evinde siparişleri yerine getiren kişilerden oluşmaktadır. Diğer gruplarda olduğu gibi bu gruptakiler de işlerin kötü gitmesinden yakınmaktadır. Hazır giyim işleri çok kötü etkilediğini düşünmektedirler. Aza kanaat ettikleri için işlerine devam etmektedirler. İşlerin düzeleceğini umut ederek yaşamlarını sürdürmektedirler. Genelde yanlarında bir kişi çalıştırmaktadırlar. Eğitim seviyeleri orta düzeydedir. Weber, Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu adlı kitabında bu tip zanaatkârlardan ‘dini inançlarına sadık kişiler’ olarak bahsetmekte ve değişime karşı oldukları üzerinde durmaktadır.

Terzi kadınlar işlerini ve durumlarını şöyle tanımlamaktadırlar:

“Terzilik işi yapıyorum. Mikro krediyi makine alımı için kullandım. Erkek kardeşlerim babamın mesleği olan terziliği yapmadılar. Babam bu mesleği devam ettirmem için bana dükkânı verdi. 12 yıldır bu işi yapmaktayım. Kendisi emekli oldu. Yeri ve makinesi için para ödemedim. 1250 TL kredi aldım. 1 yıl süreli. Taksitler şeklinde geri ödüyorum. Yanımda bir kişi çalıştırıyorum” (28, e, 40, 3).

“Gençlik yıllarımda bir terzinin yanında çalışıyordum. Evlenince işi bıraktım. Eşimin gelirinin az olması nedeniyle düğün zamanı aldığımız makine ile evde iş yapıyordum. Sonra siparişler artıp iş büyüyünce küçük bir yer kiraladım. Çalışmaktaki amacım eve katkı sağlamak ve çocuklarıma iyi bir gelecek hazırlamak. Mikro krediyi mal alımı için kullandım. Yanımda bir çalışanım var” (29, e, 45, 2).

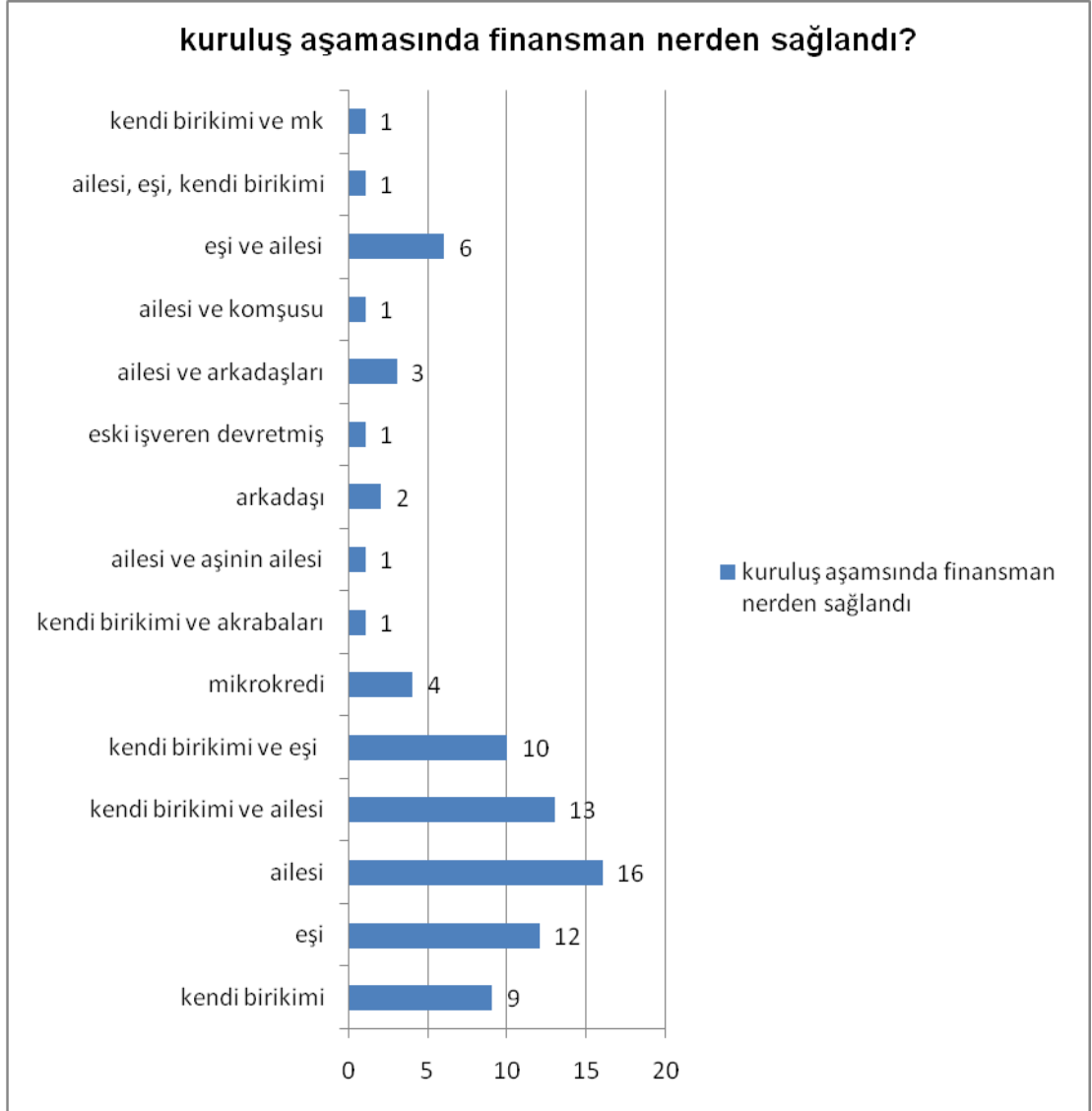
Restoran ve kafe işleten bayanlar geçmişte değişik iş yapmış, değişik iş yeri görmüş kişilerden oluşmaktadır. Bu kişiler genelde yanlarında iki kişi çalıştırmaktadırlar. Eğitim düzeyleri ileri sayılabilecek seviyededir. Bu sektörde çok sayıda iş yeri olması onları rekabet yönünden çok zorlamaktadır.

Kendine güveni diğer girişimcilerden fazla olan bu girişimci, kendini özetiyle şöyle anlatmaktadır:

“Muhasebede çalıştım. Evlenince işi bıraktım. İşlerimiz yolunda gidiyordu. Eşim vefat edince eşimin işini yürütmeye devam ettim. Mikro krediyi tercih etmemin sebebi prosedürün az olması. Yaklaşık 2000 TL kredi aldım. Krediyi tezgâhları yenilemek yeni masa almak için kullandım. Gelirde herhangi bir değişim olmadı. Aynen devam ediyoruz” (42, d, 54, 5).

3.5.3. Kuruluş Aşamasında Finansman Sağlama Biçimleri

Grafik-8: Kuruluş Aşamasında Finansman Sağlama Yolları



Girişimcilerle ilgili araştırmaların çoğunda olduğu gibi bu araştırmada da verilen cevaplara göre girişimciler, çoğunlukla kuruluş finansmanını ailesinden sağlamış durumdadır. Ailenin geliri az da olsa, bu yönde, her zaman desteğe hazırdır. Girişimci en kötü günlerini onlara sığınarak geçirmektedir. Roman girişimciler de, diğerleri de genelde ailelerinden destek görmektedir. Daha sonraki sırada kendi birikimi ve ailesinin desteği gelmektedir. Kendi birikiminin yetmediği yerde ya da ailesinin desteği yetmediği yerde birbirine destek olarak ortaya çıkmaktadır. Kendi birikimlerini genelde bir yerlerde çalışarak elde etmektedirler veya bir şeyler üretilip satılarak sağlanmaktadır. Ev hanımları genelde eşinden yardım alarak bu işlere

başlamaktadır. Geliştikçe kendi maliyetlerini de kendileri karşılamaktadır ve artan kazançlarını ev için kullanmaktadırlar.

Bunlarda üçünün anlattığı gibi:

“Evlenmeden önce bisküvi fabrikasında çalıştım. Evlenince işi bıraktım. Eşimin uzun süre işsiz kalması yüzünden tekrar işe başladım. Ama bu kez farklı oldu. Kendi işimizi yapıyorduk. Eşim tekrar iş buldu işe başladı, ben de dükkânda çalışmaya devam ettim. Kapatmadık. Kuruluş aşamasında ailemden ve eşimin ailesinden kaynak sağladık. Ürün çeşitliliğini artırmak için mikro kredi aldık. Ürün çeşitliliği olunca satışlarımız da arttı” (21, e, 37, 3).

“Evdeki bazı giderleri ben karşılamak istedim. Daha önceleri de çalışıyordum ancak parayla iş yapmıyordum. Çocuklar büyüyünce eve daha fazla para gerekiyordu. Mikro krediyi çeşitli hediyelik eşya alımında kullandım. Aldığım ürünlere daha farklı tarzda ekler yaparak satıyorum. 500 TL’lik kredi aldım” (35, e, 38, 2).

“Evde olmaktan bunalmıştım. Bir şeyler yapmak istiyordum. Elim her işe yatkındır. Hediyelik eşya yapmakta karar kıldım. Yaptıklarımı pazarlara gönderiyor bazen de dükkânlara götürüp satıyorum. Krediyi değişik model takı eşyalarını almakta kullandım. Kredi ile çeşitliliği artırdım. Az da olsa kapasitesinde değişiklik oldu” (37, e, 32, 2).

Kendi birikimleri ile girişimci olan kadınların durumu zordur. Bu tavırlarından ve yüzlerindeki çizgilerden belli olmaktadır. Ya eşleri tarafında ya ailesi tarafından ya da toplum tarafından sürekli engellenmiş, dünya dengesini bazı inançları yüzünden kuramamış kadınlardan oluşmaktadır. Çileli bir hayattan zevk alır duruma gelmişlerdir. Ancak çok güçlüler. Bu zorluklar onlara öyle tecrübeler kazandırmış ki kolay lokma olmaktan çıkmışlardır. Her yerde boy gösterebilme cesaretine sahiptirler. Bir iş bozulunca diğerine başlayabilme kabiliyetleri vardır. Asıl girişimciler bu kişilerden oluşmaktadır. Goffe ve Scase, ‘Kadınlar İş Başında’ adlı kitabında yaptığı tarife göre bu kadınlar radikaller ve yenilikçiler grubuna girmektedir. Toplum arasındaki farklar yüzünden kitapta anlatılan terimler ve gruplandırmalar bu toplumdaki gruplara uymamaktadır. Bundan dolayı yakın anlama gelenler bu yönde kullanılmaktadır.

Bu toplumda nadir görülen kadın girişimciler kendi işlerini şöyle açıklıyor:

“Kuaförde çalışıyordum. Sahibi yaşlanınca bana dükkâna devretmeyi teklif etti. Ben de kabul ettim. 8 yıldır ben işletiyorum. Devir için istediği parayı taksitlere böldük. Çalışarak taksitleri ödedim. Yanıma birisini aldım çırak olarak, beraber çalışıyoruz. İşyerinde bazı değişiklikler için mikro krediyi kullandım” (27, d, 38, 2).

“Halkla ilişkiler bölümünde bir şirkette çalıştım. Kriz döneminde işten çıkarıldım. Kaderimin devamlı işten çıkarılarak geçireceğime kendi işimi kurayım dedim. Küçük bir işyeri tuttum. Babamın yardımı ile eşyalarını aldım. Birazda borç yaptım işe başladık. Arkadaş bana mikro krediyi anlattı. Krediyi alıp borçlarımı kapatmak için kullandım” (23,b, 35).

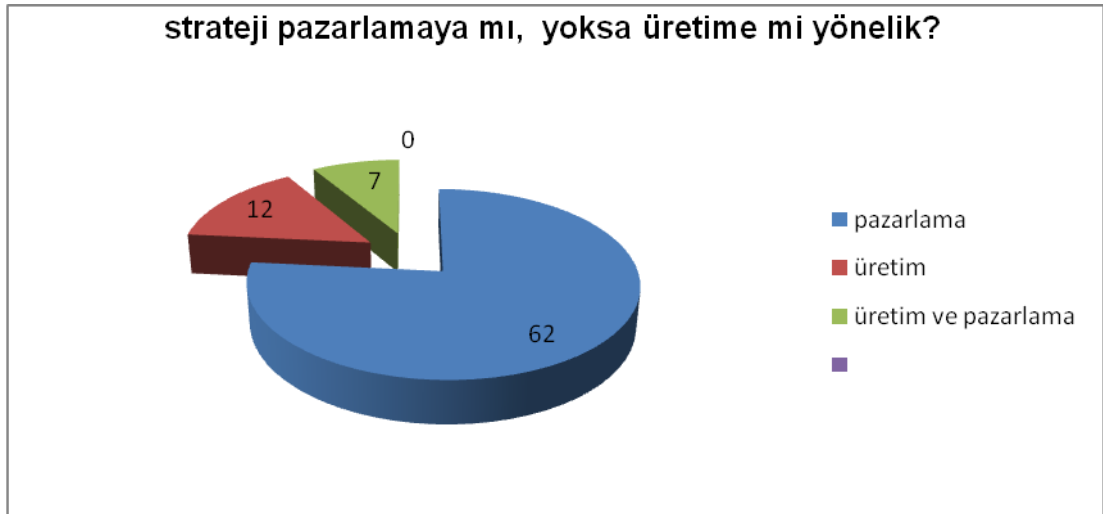
Mikro kredi yolu ile kuruluş finansmanı sağlayan çok az kişi bulunmaktadır. Durum medyada ve kitaplarda anlatıldığı gibi değildir. Diğer yandan bakacak olursak her hayat önemlidir, bir kişi bile olumlu fayda sağlasa bunu belirtmek önemlidir. 81 kişi içerisinde 4 kişi mikro finans ile kuruluş finansmanı sağlamış. Bunlardan ikisi çok iyi gelişme gösterdiği için örnek teşkil etmesi açısından anlatılmaya değerdir.

“Daha önce markette çalışıyordum. İşten çıkarıldım. Ne yapacağımı bilmeden yaklaşık bir yıl boş gezdim. Bir yandan da iş kurma hevesim vardı. Bir türlü cesaret edip başlayamıyordum. Finansman sağlayacak yer de bulamıyordum. Arkadaşımın komşusu tv programında gördüğü mikro kredi projesini arkadaşşıma gittiğimde anlattı. İçimde heyecan oluştu. Krediyi oradan temin ederim diye düşündüm. Ertesi gün krediyi almak için gittim. Orada verilen bir haftalık kredi kullanma eğitimi gerçekten işime yaradı. Bir yer tuttum ve işe başladım. İşim çok gelişti. Bu sene verilecek girişimci ödülünü almayı düşünüyorum” (72, b, 32).

“Deprem zamanı her şeyimizi kaybetmiştik. Çok zor günler geçirmiştik. O sırada kredi veren, kadınları destekleyen bir kuruluş olduğunu öğrendim. O zaman, ne iş yapayım diye düşünecek vakit yoktu. Bir yandan geçimimi sağlarken diğer yandan da gönüllü olarak çalışmalarda bulunuyordum. Geçim için çeşitli hediyelik eşyalar, dantel ve örgüler yapıp satıyordum. Gönüllü olarak da yardım kuruluşlarından gelen yardımları ihtiyacı olanlara dağıtıyorduk. Çok verimli ve faydalı günler geçirdik. Hem kendimizi kurtardık hem de birçok kişiye yardım edebilme hazzını tattık. Mikro kredi hayata yeniden tutunmama vesile olmuştu” (66, e. 45, 2).

3.5.4. Piyasa Stratejileri

Grafik-9: Piyasa Stratejisi



Maya, pazarlama konusunda elinden geldiğince kadınlara destek olmaya çalışmaktadır. Pazarlamayı kolaylaştırmak için girişimcileri bir araya getirecek etkinlikler düzenlemenin yanı sıra, mikro kredi kullanan kadın girişimciler birbirleri ile alışveriş yapmaları teşvik edilmektedir. Bir yandan fuarlar düzenlerken diğer yandan, kadın girişimcilere tezgâh açabilmeleri için resmi yerlerden izin almaktadır. Aynı

zamanda ortak hammadde alımı ve pazarlama için bir ağ kurulması çalışması yürütülmektedir. Diğer yandan önlem olarak, girişimcileri risk üstlenme, atılma vb. sıfatlardan mahrum etmemek için fazla da müdahil olmak istememektedir.

Pazarlamaya yönelik çalışanların sayısı oldukça fazladır. Romen kadın girişimciler gelenek olarak yaptıkları işlerin çoğunluğu pazarlamaya yöneliktir. Romen kadın girişimcilerin dışında kalan diğer kadınlar, girişimciliğe başlarken veya başlamadan önce üretime yönelik çalışmalarda bulunmuşlardır. Daha sonra üretiminin yanında satış işlerine girmeleri, onların, üretimden uzaklaşmasına sebep olmuştur. Pazarlamaya başladıktan sonra pazarlama konusunda uzmanlaşmışlar ve üretimi ya kısmen ya da tamamen bırakmışlardır. Kadın girişimcilerin, girişimciliğe girişlerini çalışma biçimleri ile tanımlayacak olursak önce üretim, sonra üretim ve pazarlama ve nihayetinde pazarlama şeklinde açıklayabiliriz. Günümüz dünyasında pazarlama çok önem arz etmektedir. Birçok üreticiden edinilen bilgiye göre, üreticinin elinde üretip satamadığı bir sürü malzemeleri bulunmaktadır. Çoğu üretici aynı alanda üretim yaptığından arz fazlası meydana gelmekte ve fiyatı düşmektedir. Aynı malı düşük maliyetle üretebilenler tutunabilmektedir. Ya da markalaşarak ürünlerini daha yüksek değerde satabilmektedirler. Şehirde markalaşmak kişinin sosyal çevresi ile alakalı olmaktadır. Üreticinin müşterilerine verdiği güven, malının kalitesi ve tanınırlığı yerel markalaşmanın ana unsurlarıdır. Diğer taraftan tutunabilmenin başka bir yolu da çeşitliliği artırmaktır. Müşterisine çeşitli ürünler sunabilen üreticiler, diğer üreticilerden daha iyi konumda olmaktadır.

Roman kadın girişimciler, gerekli eğitim aldıktan sonra pazarlama departmanında çalıştırılması şirketler için önerilebilir. Bu yönde müthiş yetenekleri bulunmaktadır. Devletin yol göstericilik rolü bu insanlara yansımadiğinden ne yapacaklarını bilmemektedirler. Roman kadın girişimciler bakımından, şehir üst yönetiminin koordineli çalışması sonucu, hem toplum çeşitlilik bakımından zenginleştirilmiş olur hem de toplumun ilerlemesi için gerekli ekonomik yükü yüklenebilirler. Çoğu girişimci iyi yönetilmeme sonucu atıl vaziyette durmaktadır.¹

¹ Batı, kalkınması için gerekli olan toplumsal altyapıyı Protestanlıkla sağlamıştır. Bu mezhep ile Batı'nın bütün kavimleri gelişme çabasına sokulmuştur. Ancak durum bizde farklıdır; bu yöndeki mezhep gelişmeleri entegrizizmle şekillendiği için faydalı olmamaktadır. Diğer yandan bazı toplumlara yönelik sosyal altyapı çalışmaları henüz başlatılmamıştır.

Yol göstericilik rolünü üstlenenler toplumdaki kopuk olduğundan, girişimci ancak engelle karşılaştıkça yanlış yolda olduğunu anlamaktadır. Daha önce yaşanmış deneyimler tekrarlanıp durmaktadır. Babası, annesi hangi engellerle karşılaşmışsa o kişi de aynı engellerle karşılaşmaktadır. Bu kısır döngü içerisinde, dezavantajlı girişimciler, hayatlarını devam ettirmektedirler.

Sermayeyi yukarıya çıkarıp adil gelir dağılımı sağlanmadığı müddetçe herkesin gözü geminin en üst katında olacaktır. Bu da aradaki duygusal önyargıların şekillenmesinde başrol oynamaktadır. Yönetim insanlığın devamı için iyi bir gelenektir, bunu mümkün olduğunca geminin her katına refahı yayarak yapmak iyi bir toplum inşası için elzemdir.

Tüm ülkede olduğu gibi üretim yönlü girişimciliğin azlığı bu şehirde de görülmektedir. Sebepini araştırdığımızda, şehrin üretime yönelik stratejisi olmadığı ortaya çıkmaktadır. Üretim yönlü stratejinin olmamasını bağımsız düşünememeye bağlayabiliriz. Roman vatandaşların plansızlığı şehir ekonomisinde de mevcuttur. Güçlü girişimciler korumaya alınırken zayıflar piyasada korumasız kalmaktadırlar.

3.5.5. Mikrokredi Alma ve Kullanma Süreci

Grafik-10: Mikrokrediden Haberdar Olma Şekli



Mikro finanstan nasıl haberdar oldunuz sorusuna cevap olarak en fazla arkadaştan duydum cevabı verilmiştir. Bunun nedeni mikro kredi programı bir sivil toplum kuruluşu nezdinde teşkilatlanma mantığı ile çalışıyor olması yüzündendir. Maya görevlileri referansla birinci kişiyi yani grubun liderini bulmakta, grup lideri de teşkilatlanarak yani kendi yanına dört üye yaparak bir grup oluşturmaktadır. Grup üyelerinin sayıları TGMP'de beş olurken MAYA'da üç-dört-beş olabilmekte. Grup lideri şubeye karşı sorumlu şube ise merkeze karşı sorumluluk taşımaktadır. Bu şekilde olduğunda dolayı

üyelerin çoğu mikro krediyi arkadaşlarından duymaktadır. Tv programında duyanlar, gazetede okuyanlar ya da eşinden duyanlar ise MAYA'ya gelip taleplerini dile getirmekte, ona uygun olan kredi türünden almaktadırlar. Genelde üyeleri buldukları birinci kişi bulmakta ve grubun lideri olmakta grup şubeye şube merkeze bağlı olarak çalışmaktadır.

Bu teşkilatlanma sayesinde çok güzel arkadaşlıklar kurulmakta, birbirlerine güven köprüsü ile bağlanmaktadır. Bir takım gibi sahaya çıkmaktadırlar. Herkes kulvarını zaten oraya gelmeden tespit etmiş, istedikleri kulvarda iş yapmaya devam etmektedirler. Bazı kurs ve seminer programları ile bu birliktelikler olumlu yönde farklı gelişmelere de sebebiyet vermektedir. Resmi veya gayri resmi şekilde desteklenerek iyi sonuçlar edinilebilmektedir. Nisan 2010 tarihinde, bu doğrultuda Erenler İlçesi, Kıpçüler Mahallesi'nde Kaymakamlığın açmış olduğu okuma yazma kursuna katılım sağlanmış ve ilk mezunlarına diplomaları törenle verilmiştir.

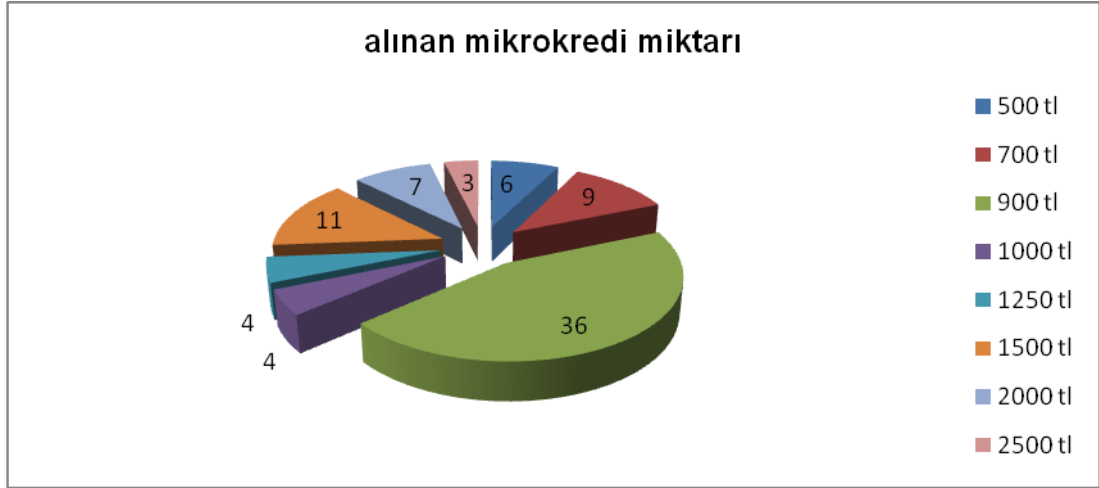
Grafik-11: Mikrokredinin Girişimciye Ulaştırılma Süresi



Kredi alanların çoğu iki hafta içerisinde talep ettikleri krediye ulaşabilmektedir. Diyarbakır uygulamalarında krediyi müşterilerinin ayağına görevliler götürürken maya uygulamalarında krediyi bazen görevliler ulaştırıyor bazen de girişimci kendisi gelip talep ediyor. İkinci sırada ise üç hafta içerisinde ulaştırıldı diyenler yer almaktadır. Kredi verme zamanının uzun sürmesi fon kaynaklarının az olmasından kaynaklanmaktadır (kişisel görüşme). Yerel olarak yapılan çalışmalar kısmen sonuç vermiştir. Genel olarak Sakarya Şubesi, İstanbul'daki genel merkezden gelen kredileri değerlendirip kredi vermektedir. Sakarya Şubesi'nde görevli kişilerin yaptıkları özverili çalışmalar çevreleri ile sınırlı kalmaktadır. Yıllardır biriken kadın girişimci sorunlara tam çare olmamaktadır. Kredi miktarının düşük kalması, taleplere yeterli cevapların verilememesi fon kaynağının azlığından kaynaklanmaktadır. Sosyal sermayesi güçlü

kişilerin bu konulara ilgi göstererek kadın girişimcilerin engellerini kaldırma yönünde hareket etmeleri gereklidir. Haftalık yapılan komite toplantılarına İstanbul'dan sorumlular gelmekte ve krediyi beraber dağıtmaktadırlar. Hedef olarak her hafta komite toplantılarının yapılacağı planlanmış ancak kredi fonlarının yetersiz olması bu komite toplantılarının da ertelenmesine veya iptal olmasına neden olmaktadır. Kısacası kredi ulaşımında yaşanan gecikmelerin sebepleri bunlardan ibarettir. Kadın girişimciler şehrin yöneticilerden bu yönde adım atmasını beklemektedir. Daha müreffeh bir toplum için koordineli bir yönetim anlayışına ve ileri görüşlülüğe ihtiyaç vardır.

Grafik-12: KEDV'den Alınan Mikrokredi Miktarlarının Dağılımı



Verilen kredi miktarları sıralamasında, birinci sırada 900 TL'lik krediler yer almaktadır. 900 TL genelde grup liderlerine verilen kredi miktarıdır. Diğer 700 TL ve 500 TL ise grup üyelerine verilmektedir. Ayrıca 900 TL ve üzeri olan krediler kişisel girişimde bulunanlara verilmektedir. İşyeri olanlara 2000 TL, işyeri ve işçi çalıştıranlara 2500 TL verilmektedir. Ancak bu kural bazen değişikliklere uğramaktadır. Karşılıklı güven esasına dayandığı için kişinin verdiği güven her şeyin önüne geçebilmektedir. Krediler çok küçük görünse de bu krediler onlar için muhteşem bir anahtardır.

Büyük bankalar toptan kredi verip faizleri düşük tutarken Maya küçük kredi verip faizleri aynı oranda tutmak istemektedir. Mesela geleneksel bankalar 100.000 TL'yi bir müşteriye verirken Maya bunu 100 müşteriye vermektedir. Hepsinin ayrı masrafları olmaktadır. Buna ek olarak banka sigorta muamele vergisi (BMSV) ödemek zorundadır. Tüm bunlar mikro kredi kullanıcılarına yansımaktadır. Bu yönde bir iyileştirme henüz getirilememiştir. Tasarı halinde duran mikro kredi kanunu

yasalaşmamıştır. Bu yönde gelişim için bir an önce tasarının kanunlaşması gerekmektedir.

Diğer taraftan iş dünyasında takdir edilmemek maya girişimcilerinin ortak sorunlarıdır. Vakfın onları takdir etmesi, yol göstermesi kredi kadar önemlidir. Eve bir gelir getirmelerine itibar edilmiyor olması onları hayal kırıklığına uğratmaktadır. Maya sağlamış olduğu iletişim, eğitim ve dayanışma ile bu itibarlarını kadınlara vermekte, daha ileri gitmeleri için onları desteklemektedir.

Gerçekten de kadınlar çok çalışmaktadırlar. Onlara açılan mikrokredi fırsatını en iyi şekilde değerlendirmek için bazen kendilerini hırpalayacak kadar çok çalışmaktadırlar. Bazen işlerine verdikleri öncelik ilk sırayı alabilmektedir.

Grafik-13: Mikrokredi Aldıktan Sonra Kapasitenin Durumu



Buradaki en olumlu gelişme kapasitenin düşmemiş olması, her ne kadar kredinin faizleri yüksek olsa da kapasitenin düştüğünü söyleyen yoktur. Kapasite düşüşü olsa da mikro krediden kaynaklanmamaktadır. Genel gidişattan kaynaklanan zorluklar kapasite düşüklüğüne sebebiyet vermektedir.

Kapasite 'aynı kaldı' diyenler çoğunluğu oluşturmaktadır. Bu kredi ile kapasitenin artması gerçekten zordur. Girişimcinin kafasında çok iyi planları olur, belirsizlikler olumlu yönde gelişir, riski iyi yönetebilirse ancak gelişme sağlanabilmektedir. Mikro kredi kullanarak kapasite geliştirmek zor bir iştir.

İkinci sıradaki 'kapasite arttı' demelerinin sebebi, Roman kadın girişimcilerin bir seferde fazla mal almaların yüzünden kapasitelerinin arttığını düşünmeleri yüzündendir. Daha önce 100 TL ya da 150 TL'lik mal alımı gerçekleştirirken, mikro

kredi alınca 350 TL'lik mal alımı gerçekleştirmektedirler. Bunun sonucunda hem mal çeşitleri artmakta hem de çok sayıda alma imkânına kavuşmaktadırlar. Durum bundan ibaret olunca onlar açısından kapasite artmış olmaktadır. Ve olumlu bir durum ortaya çıkarmaktadır.

Son sırada ise 'kısmen arttı' diyenler bulunmaktadır. Çoğunluğunu, hediyelik eşya, el işi- dantel satanların oluşturduğu gruptur. Ev işlerine daha çok önem vermektedirler. Gelişmeye çok açık değildirler, çoğunluğunu ev hanımları oluşturmaktadır. Bu gruptakilerden bazıları biriken borçlarını öderken bazıları da kocasının işi için mikro kredi alıp kullanmaktadır. Söz konusu para olunca verilecek bir yer olmaktadır. Önemli olan bu paranın gösterilen hedefte kullanılıp kullanılmamasıdır. Gösterilen hedefte kullananlar, anlatılanlar doğrultusunda iyi gelişmeler beklemektedirler. İleriye dönük hedefler vardır. Ancak bu hedefler, anlık oluşan geçici hedefler mi, yoksa uzun süreli üzerinde düşünülmüş hedefler mi onu kestirmekte zorlanılmaktadır.

Grafik-14: Mikrokredi'den Sonra Çalışan Sayısında Değişiklik



Kendisi başına çalışan ev hanımlarının, Roman kadınların sayısının fazla olması çalışan sayısında değişiklik olmamasının en büyük sebebidir. Bu kişiler şu anda yanlarında birilerini çalıştıracak kapasitede değildirler. Yanlarında kimseyi çalıştırma hedefleri de bulunmamaktadır. Diğer taraftan yaklaşık üçte birlik kısımdan daha azı ise gelişme eğilimlidir, işlerini geliştirdikçe yanlarında eleman çalıştırmayı düşünmektedirler.

Bu araştırmadaki kadınların çoğu tek başlarına çalışmaktadır. Yanlarında personel çalıştıranlar da çok az kişiyi çalıştırmaktadırlar. Ancak kendilerini istihdam edebilmektedirler. Girişimci olarak resmi kimlikleri yoktur. İşyeri açanların da bazıları

kayıtlı bazısı kayıtsızdır. Profesyonel niteliklere sahip değildirler ve kariyer için çaba göstermezler.

Emek üzerine çalışan birçok kadın girişimci, çalışmalarının karşılığını alamadığını düşünmektedir. Orijinal bir takıyı tasarlayıp yapmak bazen kadınların saatlerini almaktadır. Pazarda satabilecekleri fiyatı da bellidir. Bu ürünlerden elde edilen gelirle hem geçim sağlamak hem de mikro kredi borcunu ödemek gerçekten zordur.

Dantel işi yapan birçok kadının durumu da takı yapan kişilerden farklı değildir. El emeği göz nuru verilerek yapılan birçok ürün pazarda çok olunca fiyatlar direkt düşmektedir. Sorun onların kalitesiz iş yapmalarından kaynaklanmamakta, arzın artıp talebin azalması bir anda her emeğin kâbusu olabilmektedir.

Goffee ve Scase'nin istihdam açısından sınıflandırdığı kadın girişimci tiplerinden yalnızca ikisine uygunluk gösteren kadın girişimci mevcuttur. Birincisi kendi hesabına çalışan, resmi olarak hiçbir işçi istihdam etmeyenlerden oluşmuş girişimcilerdir. Araştırmak için seçilen alan, mikrokredi girişimcilerini kapsadığı için böyle bir girişimci tiplerinde araştırmanın yoğunlaşması normal olarak karşılanabilir.

Diğer grup ise sadece işçileri yönetmekle kalmayıp işte bizzat çalışan kişilerden oluşmaktadır. Mikrokredi aldıktan sonra işçi alanların hepsi yalnızca bir kişi almıştır. Daha doğru bir tabirle söylemek gerekirse, mikro krediyi işin kuruluşunda aldıkları için işyeri açarken bir kişi de yanlarına almışlardır. Yanlarına işçi alan girişimciler, hizmet sektöründe çalıştığı için günde yaklaşık on beş saat çalışmaktadır. Çalışma saati bakımından on beş saat bir kişi için fazla olduğundan yardımcı olarak yanlarına bir diğer kişiyi almaktadırlar.

Grafik-15: İş Sürecinde Mikrokrediyi Alma Zamanı

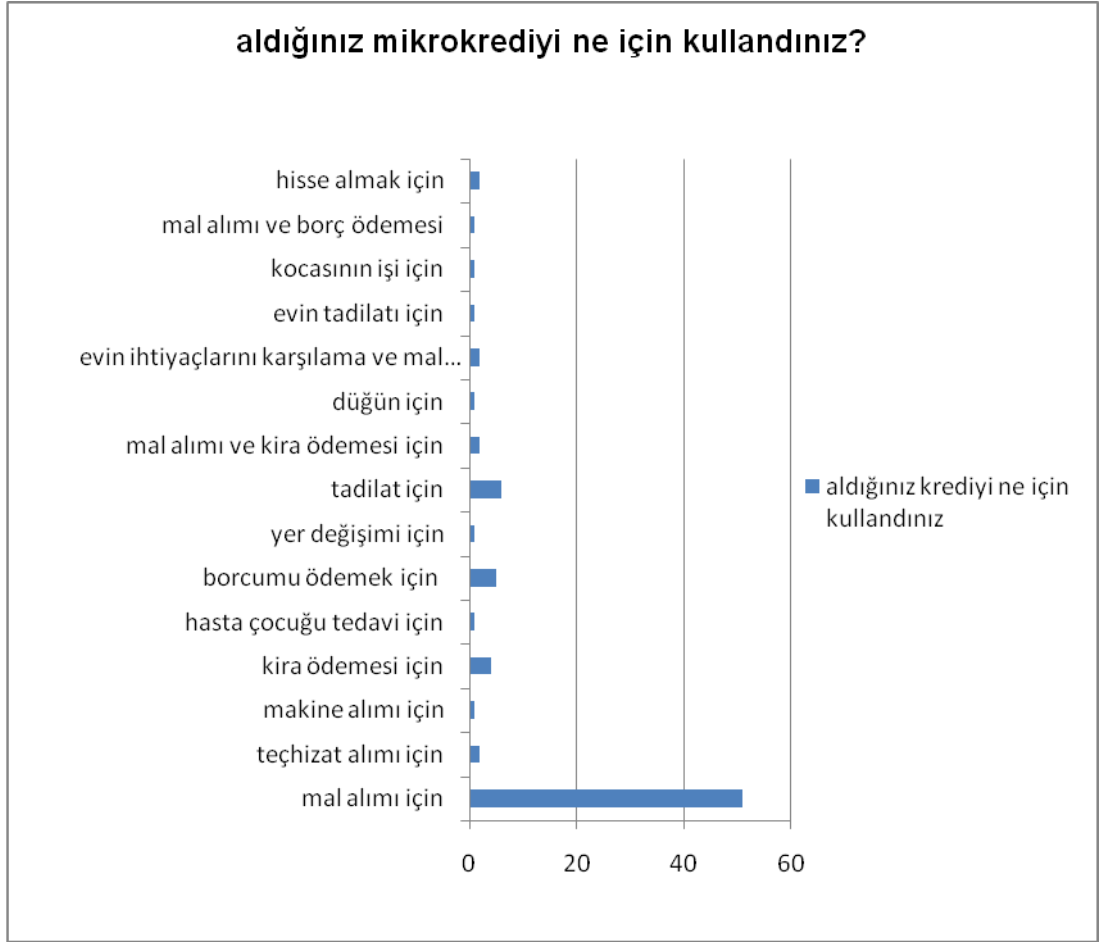


Mikrokredi almadan önce bir çalışma düzeni olan girişimci sayısı oldukça fazladır. Girişimciler genelde krediyi almadan önce kendilerine bir yol çizmiş, bu yolda yürürken mikro krediden haberdar olmuş ve işlerini geliştirebilmek için krediyi almışlardır. Zaten bir krediyle insanın çok şeyi değiştirememektedir. İnsanın hayatında büyük değişiklikler yapabilmesi için kredinin yanında birçok kaynaktan beslenmesi gerekmektedir. Bu kaynaklar; eğitim, kişinin kazandığı sosyal sermaye, girişimci kültürü, yasal çerçevenin girişimciliği özendirilmeye yönelik olması, yerel yönetimlerin desteğidir.

Bu kredilerin yaptığı olumlu katkıyı, hiç kimsenin küçümseme hakkı yoktur. İnsani olarak örgütlenememiş, zayıf kalmış, onuruyla yaşamak isteyen her insana yardım etme yükümlülüğü her insanın üzerinde evrensel bir ahlaki erdemden kaynaklanan bir borçtur. Bu büyük meseleler, insanın kendinden feragat ederek çalışması ile olumlu sonuca ulaşacaktır. Eleştiri yapan birçok insan olumlu çalışma içerisine girmeden eleştirmekte, kişisel tatmin sağlamak için eleştiriye bir araç olarak kullanmaktadır. Ancak bir fayda üretememektedir.

Maya, Sakarya'da yeni bir iş kurmak için sermaye ihtiyacı duyan kadın girişimciden daha ziyade, zaten var olan işini geliştirmeye çalışan kadın girişimcilere kaynak sağlamaktadır. Bu işlerden bazıları büyüme başarısı göstermektedir. Mikro işletmelerin hacimlerinin genişlemesi, KEDV Vakıf tarafından şiddetle arzu edilen bir durumdur.

Grafik-16: Mikrokredinin Kullanıldığı Yerler



Yapılan araştırmada on beş ayrı türde kullanım olduğu gözlemlenmiştir. Herkesin farklı bir hayatı olduğu düşünöldüğünde cevapların bu kadar çeşitli olması kabul edilebilir olmalıdır. Bu aynı zamanda kadınların ne kadar sosyo-ekonomik hayata hâkim olduklarını da göstermektedir. Araştırma esnasında edinilen bilgiler bu doğrultudadır.

Edindiğimiz diğer kulaktan kulağa fısıltı şeklindeki bilgilere göre, mikro kredi alınarak elektrik, telefon, su fatura ödemeleri de yapılmaktadır. Elektriği, telefonu veya suyu kesilince açtıracak para bulamadığından kredi alanlar olmaktadır. Sakarya Maya sorumlusunun bütün gayretlerine rağmen bunlar gerçekleştirilmektedir. Maya sorumlusu, mikro kredi alan girişimcilerle her karşılaştığında onlara 'krediyi yalnızca iş için kullanın' demesine rağmen diğer yönlerde kullanan birçok kadın bulunmaktadır.

Krediyi kullanan kadın girişimcilerin büyük çoğunluğu, mal alımı için krediyi kullanmaktadır. Yukarıdaki tabloda gösterildiği gibi çoğu insan krediyi yaptığı işi

genişletmek için kullanmıştır. Mal alımı için kullandım derken geliştirmek için kullandım anlamına da gelmektedir. Girişimcinin üretim veya pazarlamaya yönelik çalışması mal alımı yapıp yapmama aında fark etmemektedir. İki de mal alımı gerçekleştirmektedir. İkisinde farklı olan üretim yapanın katma değeri pazarlamaya yönelik çalışandan daha fazladır. Üretimdeki girişimci az paraya çok hammadde alıp üreterek Şehir ekonomisine büyük katkıda bulunurken, pazarlamadaki girişimci Şehir ekonomisine olumlu katkıda bulunmamaktadır. Şehirde bir mala ulaşımı kolaylaştırmakta ancak Őehirdekilerin alım gücünü düşürmektedir.

Yapılan araştırma özetlenecek olursa, kadın girişimcilerin asıl işlevleri üç madde ile açıklanabilir. Kadın girişimciler, kendi işlerini idare ederler, ailelerini organize ederler ve eşlerine destek olurlar. Bu işlevler, kadın girişimcilere belirli bir özerklik verse de bir sınır içerisindedir. Bu sınır geleneğin sınırıdır. Bunu aşmak istemezler. Bunu açınca iktidar mücadelesi başlayacağının bilinci içerisindedirler. Kadınların bu mücadeleyi göze almamaların nedeni bakış açıları ile ilgilidir.

Kadın girişimciler ile erkek girişimciler engellenme bakımından karşılaştırıldığında erkek girişimcilerin önüne çıkan engeller kadın girişimciler için de söz konusudur. Ayrıca kadın girişimciler için fazladan engeller ortaya çıkmaktadır. Kadın girişimcilerin girişim faaliyeti yapabilmeleri için öncelikle kadına has engellerin ortadan kaldırılması gereklidir. Bu engeller kalkıncaya kadar kadın girişimciye imtiyaz sağlanmalıdır.

SONUÇ

Girişimciliğin gelişmesi, mikro kredinin gelişmesinin ile birlikte sosyo-ekonomik problemlerin çözümünde önemi büyüktür. Dünyada bölgeler itibariyle bakıldığında girişimciye yönelik mikro finans uygulamaları doğal olarak az gelişmiş bölgelerde yoğunluk kazandığı görülmektedir.

Girişimciliğin en fazla değişim ve gelişim içinde bulunduğu bu dönemde çeşitleri de artmıştır. Yeni gelişim sürecinde, girişimcilik etiği büyük önem kazanmaktadır. Girişimci etiği açısından, zamanında önlemleri alınmadığı takdirde girişimcilik adına, Haçlı istilalarına Çin istilaları da eklenecektir. İnsanlığın istilalardan kurtulması için girişimcilik bir etiğe bağlanmalıdır.

Para aktaran, katma değer oluşturmayan kişilere girişimci denmemelidir. Bu kişiler için önlem alınmalıdır. Aynı zamanda başkaları tarafından üretilen emeğin aktarılması da girişimcilik literatüründe farklı adla adlandırılmalıdır. Bu yönde kadın girişimciler büyük haksızlığa uğramaktadır.

STK'lar ve kamu tarafından yürütülen kadın girişimciliğe yönelik çalışmalar oldukça fazladır. Ancak yapılan çalışmalar asıl kişilere ulaşmamaktadır ya da kısmi ulaşım sağlanmaktadır. Yürütülen çalışmalarda başarı sağlanmak isteniyorsa bu çalışmalar uyumluluk içerisinde belirlenmiş üst strateji ile yapılmalıdır. Belirlenen stratejinin de topluma uygun olması gerekmektedir.

Ülkemizde kadının sorunlarının çözümü için öncelikle kadının fark edilmesi, görülmesi gerekmektedir. Kadına yüklenen geleneksel rolle kadın kendisini tanımlayamamakta ve marjinalleşmektedir. Özellikle kadınların ve erkeklerin kayıtlı ekonomiye katılımı göz önünde bulundurulduğunda var olan eşitsizlik, kadınların erkeklere oranla daha fazla girişimsel niteliklere sahip olmalarını zorunlu kılmaktadır. Ürünlerdeki kadının emeği görülmemekte, erkek tarafından kadının emeği kullanılmakta ve sahiplenilmektedir. Bazen daha ileri gidilerek, kadının emeğini kullanarak elde ettikleri gücü, kadına karşı kullanma eğilimine girmektedirler.

Maya İktisadi Destek İşletmesi halkın düşük gelirli grubuna finansal hizmetler arz ederek, finans sektöründeki bu açığı doldurmaya yönelik çalışmalar yapmaktadır. Ancak, mikro finans kuruluşları tarafından verilen yalnızca mikro kredidir. Bu nedenle ülkede mikro finans kuruluşları sadece mikro kredi hizmeti ile sınırlı kalmaktadır.

Kredi kullananla kredi veren arasında şikâyetine konu olabilecek sorunların olmadığı görülmektedir. Bununla birlikte uygulamada, kredinin alınma nedenleri, kredi kullanan girişimci profili, ortalama kredi tutarının büyüklüğü, hizmet verilen hedef kitle gibi noktalarda beklenenden farklı bazı sonuçlar ortaya çıkmıştır. Bu sonuçlar; kredinin amacı dışında kullanılması ve iyi bir denetim mekanizmasının olmamasıdır.

Mikrokredinin Sakarya'da girişimciliği geliştirmede ve istihdamı arttırmada kısmi işlev gördüğü, bu işlevin daha çok kurulu düzenlerinin büyümesinde etkili olduğu anlaşılmaktadır.

Tabana yayılmış girişimcilikle kalkınmayı düşünürsek yeni mikro finans kuruluşlarının kurulması ve ticari bankaların da bu alana girmesi, finans sektörüne bir hareketlilik sağlayacaktır. Bu çalışmalarla finansal hizmetler çeşitlenmiş, kredi koşulları iyileşmiş ve hepsinden önemlisi finans piyasası tabana yayılmış; daha önce finans piyasasına erişemeyenler de erişim sağlamış olacaklardır.

Araştırmaya konu olan girişimci kadınların çoğu, orta yaş dilimindedir. Bu yaşlarda, aileye katkı sağlamak veya geçim derdine düşmek onları çalışmaya zorlamaktadır. Yoksa tatmin için girişimci olan çok az sayıda kadın vardır. Kadın girişimcilerin evli ve çocuklu olması, genel olarak kadınların girişimci niteliklerini olumsuz etkilememektedir. Aile ve özellikle evli girişimciler için eşler, işletmenin kuruluş aşamasında ve kadının girişimcilik kararında, önemli sermaye kaynaklarıdır. Kadınların çoğu eşinden, ailesinden ve eşinin ailesinden destek alarak iş yapmaktadır. Diğer yandan kadın girişimcilerin eğitim seviyeleri dezavantajlı grup olmaları sebebiyle çok düşüktür. Mikro kredi uygulaması yanında eğitim çalışmaları da yapılmaktadır ancak çok yetersiz kalmaktadır.

Araştırmaya konu olan kadınları girişimciliğe iten faktörler, girişimciliğe çeken faktörlerden çok daha fazladır. Kadınlar, aileye ek gelir sağlama, kendi niteliklerine uygun ücretli çalışma olanağına erişememe, ailede gelenek olması, sosyalleşme gibi girişimciliğe iten nedenler olduğu gibi, az da olsa, bağımsız ve özerk olma, çalışma isteği gibi girişimciliğe çeken faktörler de bulunmaktadır.

Kadın girişimcilerin meslekleri çeşitlilik arz etmektedir. On dört ayrı alanda faaliyette bulunmaktadırlar. Sırasıyla hazır giyim satıcısı, dantel-el işi, takı ve hediyelik eşya, kozmetik ürün satımı ve terzilik çoğunluğunu oluşturmaktadır.

Araştırmanın sonucuna göre etkili bir girişimcilikten söz edilemez. Evcimen kadın girişimci ve geleneksel kadın girişimci tipinin diğer girişimci tiplerine hâkim olması, araştırmaya konu olan kadınların ataerkil bir yapıyı kabullenmeleri ile açıklanabilir.

Çok az istihdamın arttığı görülmektedir. Mikro kredi kullanan girişimcilerin çoğu ticaret sektöründe çalışmaktadır. Ortalama kredi tutarlarının büyüklüğüne bakılırsa girişimcilerin genellikle küçük girişimciler oldukları, dezavantajlı durumda buldukları söylenebilir. Mikro kredi dışında başka bankalardan kredi alamamaktadırlar. Bu kredilerin onlar açısından önemi, kadın girişimciliğin teşvik ve desteklenmesi yönündedir. Diğer taraftan, kredi alan çok az kişi de, diğer bankalardaki prosedür yüzünden mikro krediyi tercih etmektedir.

Söz konusu kadınların çoğu zaten bir iş yapmaktadır. Mikro kredi ile iş kuran dört kişi mevcuttur. Kredi almadan da iş yapabilecekleri ortadadır. Mikro kredi, onlar için finansal zorluklara destek olma ve hafifletme niteliği taşımaktadır.

Dezavantajlı kadın girişimci açısından mikro kredi, 'girişimci olma bilinci' kazanma yönünden çok önemlidir. Var olan girişimci potansiyelini ortaya çıkarmaya yardımcı olmaktadır. Kadınlar, mikro kredi ile kredi kullanmayı öğrenmekte, kapasitelerini artırmaktadır. Girişimci oluşmasına olumlu katkı sağlamaktadır.

Mikrokredi programlarınca desteklenen küçük ölçekli girişimlerin büyüme potansiyelleri sınırlıdır. Bu programlar, uzun vadede girişimciliği artırmada dikkate değer bir etki yaratmamaktadır. Başka bir deyişle, bu tür programların kişi bazında sürdürülebilir olması zor olduğu için mikrokredinin yanında çeşitli projelerde sunulmalıdır. Mikrokredi, gerekli girişim yeteneğine sahip, ancak kendi işini kuracak krediyi ticari bankalardan temin etmesi mümkün olmayan kadın girişimciler için girişimciliği destekleyici niteliktedir. Ancak, mikrokredi hiçbir zaman tek başına girişimciliğin aracı olamayacaktır. Çünkü beşeri sermaye eksiği olan (eğitimsiz ve sağlık durumu elverişli olmayan) dezavantajlı grupların dezavantajlılıkları öncelikle giderilmelidir.

Yapılan mülakata göre, mülakata katılan kadınların büyük bir kısmı daha önce aynı işi yapan kadınlardan oluşmakta, çok az bir kısmı hala ücretli çalışmakta ve yine az bir kısmı daha önce çalıştığı halde şuanda başka işte çalışmamaktadır. Bu kişilerin çoğunluğunun ücretli çalışmıyor olmaları kendi işlerini kurarak çalışıp, evin ekonomisine katkıda bulunabilmek için uygun bir kitle olduklarını düşündürmektedir. Yani mikrokredi müşterisi olma açısından uygun bir potansiyel oluşturmaktadırlar.

Bu araştırma sonuçlarına göre, mülakata katılanların çoğu asgari ücretin altında bir parayla geçimlerini sağlamaktadır. Mikrofinansta ticari bankaların aksine kişiler ne kadar az gelirliyse, ne kadar yoksulsa o kadar önceliğe sahiptir. Mülakat yapılan kadınların aylık olarak ellerine geçen miktarlara bakıldığında da mikrokrediden yararlanmaya uygun oldukları görülmektedir.

Yapılan araştırmaya göre, ihtiyaç sahibi kadınların büyük bir çoğunluğu kendi işini kurup çalışma fikrine sıcak bakıyor. Evin geçimine katkıda bulunmak istiyor. Çalışmak istemeyen kısım ise çalışmak isteyenlere oranla oldukça düşük. Çalışmak isteyen kadınlardan bir kısmı bakması gereken çocukları olduğu, ev işlerinin çok olduğu gibi nedenlerden dolayı istedikleri halde çalışmaya vakitleri olmayacağını söylüyorlar. Buda bu kadınların sayısını azaltmaktadır. Fakat yinede çalışmak isteyenler çoğunluktalar. Bu durum mikrokredinin potansiyel müşterilerinin olduğunun bir göstergesi olarak kabul edilebilir.

Bu mülakat çalışmasının verilerine göre, mikrokredi kullanacak kadınların çoğu tekstil, konfeksiyon alanında krediyi kullanmayı düşünmektedir. Geri kalanları ise gıda ve tarım başta olmak üzere diğer sektörleri tercih etmektedirler. Çoğumuzun da bildiği gibi, ülkemizde örgü, dantel, nakış işleri, turistik eşya, hasır sepet, süpürge, paspas, fırça, yapma çiçek, boncuk işleme, tığ örgü işleri yapan ve tarhana, erişte, mantı gibi ürünleri işyeri açmadan satan onlarca genç kız ve kadın bulunmaktadır. Mülakat sonuçları da kadınların mikrokredi alma durumunda öncelikli olarak bu sektörlerde faaliyet göstermek istediklerini göstermektedir.

Bir sosyal proje olan mikro kredi, girişimcinin gelişmesinde tek başına çok yetersiz kalmaktadır. Bunun güçlendirilerek sunulması gereklidir. Yapılan araştırmalarda girişimci kadın açısından en önemli tarafı, teminatsız şekilde kadın girişimciye kredi sağlamasıdır.

Yapılan araştırmada eşi ile beraber aynı yerde çalışan kadınların üzerine mülk yoktur. Mülk erkeklerin üzerindedir. Diğer taraftan, kadın girişimcilikle ilgili literatür taramasında, kadınlar üzerine erkekler tarafından paravan şirketler kurulduğu görülmüştür.

Yapılan alan araştırmasında girişimden öte sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bunlar; çocuk ölümlerinin fazlalığı, erken yaşta ölüm, sağlıksız bir yaşam süren binlerce kişi ve önyargıların amansız sonuçlarıdır.

Bu kendi içine kapalı toplumun öncelikle kendi arasında geliştirilip sonra topluma adapte olması gerekmektedir. Gelişmeden adapte etmek iyice onları kendi kovuklarına çekilmelerine sebep olmaktadır.

Yukarıdaki bulgulara dayanarak, girişimciliğin teşviki ve gelişmesi konusunda aşağıdaki öneriler getirilebilir:

Sakarya'da yaşayan Roman vatandaşların nüfusa kayıt ettirilip İŞKUR aracılığı ile meslek edindirilmesi, uğraştıkları alanların çeşitlendirilmesi, ürettikleri için pazar bulunması gerekmektedir.

Her girişimci mikro kredi kuruluşlarından değil normal bankalardan kolayca iş yapmak için kredi alabilmelidir. Bu yönde organizatör kuruluşlar kurulmalıdır.

İşsizlik sebebi ile ücretli olarak iş bulmak güçtür. İş bulamayanlara yönelik girişimci yetiştirmek amacı ile mikrokredi uygulaması yapılmalıdır. Çünkü devlet, ekonomiyi müteşebbislerin eline bırakmıştır. Girişimci yetiştirilerek serbest girişimci rekabeti sağlanmalıdır.

İdeolojiler, durumu analiz yapmaya ileri derecede yardım ederken, ideolojilere dayanmak, toplumun tümünden kalkınmasına yönelik girişimci faaliyetlerine en büyük engeli teşkil etmektedir. Kadın girişimcilik üzerine Batı'da yayınlanan eserler eşitlik, özgürlük, ekonomik bağımsızlık, ayrımcılık üzerine dayandırılıp farklı bir yapıya çekilmektedir. Çatışmacı anlayış ile hareket edilmektedir. Bu kaynaklara dayanarak bir ideoloji oluşturmanın bir anlamı yoktur. Kadın girişimciyi ideolojilerin, tarihin, toplumun, nefsinin, yanlış din anlayışlarının esaretinde kurtarıncaya gerçek kadın girişimci oluşacağı aşikârdır. Her insan, herkesin dayanabileceği bir dayanak bulmadığı sürece diğer insanlara kötü davranma huyundan vazgeçmeyecektir, gelişemeyecektir.

Kadın üst platformu oluşturularak kadın girişimciye yönelik strateji belirlenmelidir. Kurumlar, kredi vermenin yanı sıra girişimci adaylarına eğitim, teknik yardım vb. desteklerini de arttırarak onların başarı şanslarını yükseltmelidirler. Finansman konusunda yeterli bilgiye sahip olamayan girişimcilere üniversite-sanayi işbirliği ile finansal planlama, finansal denetim, işletme sermayesi, sermaye bütçelemesi, yatırımlar ve borç yönetimi konularında gerekli bilgiler sağlanmalı ve finansal yönetim konusunda eksiklikler eğitim yoluyla giderilmelidir.

Dünya, sermaye yoğunluğu olan işlerden tekrar emek yoğunluğu olan işlere geri dönüş yapmaktadır. Teknoloji işleri ince, ayrıntılı, uzmanlık isteyen bir alandır. Bu

yönde dantel, takı işleri yapan hanımlar bu mesleklere kolaylıkla adapte edilebilirler. Bu ancak üst platformda yani kadın strateji belirleme kurulu tarafından yapıp yönlendirilebilir. Kısa eğitimlerle hem işçisinin kadın hem işverenin kadın olduğu bir organizasyon kolaylıkla yapılabilir.

Genel strateji olarak en önemlisi ekonomik anlamda zihniyet gelişimine ihtiyaç vardır. Toplumun her ferdi bir şeyler almak üzere hedeflenmiş durumdadır. Modern insan, hak almak, para almak, ihtiyacı olsun olmasın hep almanın peşinde, bunun uğruna da savaşlar yapmaktadır. Zihniyet gelişimi ile vermek üzerine toplum şekillenirse bütün yıkıcı olumsuzluklardan kurtulma yoluna girecektir. Bunun arka planını ise manevi kaynaklar sağlayacaktır. “Almak” ve “vermek” iki basit kelime ancak tesiri çok güçlüdür. Yönetim tercihini, kişilerin verme kapasitelerini artırmaya yönelik yaparsa toplum kısa sürede serpilip gelişecektir. Yoksa üretilen üç beş eşya üzerine paylaşım kavgaları bitmeyecektir. ‘Bana ver’ diyen toplumdaki ‘kendim üretip vereyim’ diyen bir topluma geçiş yapabilmek için girişimcilik çok önemlidir. Başkalarından iş imkânı beklemek yerine kendisi iş imkânı oluşturup hem kendisi hem dezavantajlı grupları koruması altına alan bir girişimcilik anlayışına gerek vardır.

KAYNAKÇA

- AÇIKGÖZ, Ruhi (1995), *Müteşebbislğin Oluşumunda Sosyo-Kültürel Faktörler*, DPT Yayınları, Ankara
- ADAMAN, Fikret, Tuğçe Bulut (2007), *Mikrokredi Maceraları*, İletişim Yayınları, İstanbul
- ADAPOSTASI (2010), “*Roman Kadınlar Mikro Krediyi Sevd*”, 20.05.2010
- AKDEMİR, Ali (1996), *Girişimcilik Kültürü*, Birlik Ofset Yayıncılık, Kütahya
- ALPUGAN, Oktay (1998), *Küçük İşletmeler Kavramı, Kuruluşu, ve Yönetimi*, Ankara,
- ALTAN, Mehmet (1986), *Süperler ve Türkiye*, AFA Yayınları, İstanbul
- ALTIPARMAK, Aytekin (1993), *Müteşebbis Kavramı ve Tanzimattan 1932’ye Türkiye’de Müteşebbis Sınıfının Gelişimi*, Kayseri
- ANKARMAN, Kırım (1998), *Yeni Dünya’da Strateji ve Yönetim*, Sistem Yayıncılık, 2.Baskı, İstanbul
- ARAT, Melih (2010), “*Sentezci İşadamları*”, *Zaman Gazetesi*, 21.02.2010
- ARAT, Necla (1993), Türkiye’de Kadın Girişimcilik, *TES-AR Yayınları*, No:7 Ankara
- ARDA, Erhan (2002), *Ekonomi El Sözlüğü*, Alfa Yayınları, No 1213, Dizi No: 44 İstanbul
- ARIKAN, Semra (2004), *Girişimcilik, Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Konular*, Siyasal Kitabevi, Ankara
- ATO (1997), “*Girişimcilik Kültürü*”, *Ekonomik Denge Dergisi*, Ankara Ticaret Odası Yayın Organı, Sayı:8, Yıl.2
- AYTAÇ, Serpil Ve Diğ. (2002), *Çağdaş Sanayi Merkezlerinde Kadın İşgücünün Konumu: Bursa Örneği*, TİSK Yayını, No:219, Ankara
- BARKER, Alan (2002), *Yenilikçiliğin Simyası*, Çev., Ahmet Kardam, MESS Yayınları, İstanbul
- BAŞ, Esra (2006), *Arşiv Belgelerinden Hareketle 18. y. y. Osmanlı Toplum Hayatında Kadın*, Marmara Üniversitesi, İstanbul

- BEGUM, Nurjahan (2003), "Targeting the Poor", *Mikro Kredi Yoluyla Yoksulluğun Azaltılması Uluslararası Konferansı (el kitabı)*, İstanbul, 9-10 Nisan 2003, TİSVA, Ankara
- BİRCAN, İ. (1998), "Türkiye'de İşgücü Piyasasında Kadın Ve Kadın Girişimciliği", *20.yy. Sonunda Kadınlar Ve Gelecek Konferansı*. TODAİE, Ankara
- BOLAT, Ömer (2007), "Üçüncü Safhadaki Girişimciliğimiz ve Geleceğimiz", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt 1 · Sayı 2· Ocak
- BOLCAN, Aybike Elif (2006), *Avrupa Birliği'ne Uyum Sürecinde Türkiye'de Çalışma Hayatında Kadının Yeri ve Kadın İşsizliği*, İstanbul
- BOZKURT, Rüştü (2000), "Girişimci ve Rol Bilinci", *İş Fikirleri Dergisi*, Sayı 12
- BROUWER Maria (2001), "Entrepreneurship and Uncertainty: Innovation and Competition Among The Many", *Small Business Economics*, Vol: 15, Kluwer Academic Publishers
- BULAÇ, Ali (2009), "Yeni Bir Değişim Felsefesi", *Zaman Gazetesi*, 19.12.2009
- CHELL, Elizabeth , Haworth Jean ve Brearley Sally (1991), "*The Entrepreneurial Personality*", New York, Routledge
- CHOWDHURY, Mushtaque; Mosley. Paul ve Simanowitz, Anton (2004), "The Impact of Microfinance", *Jurnal of International Development*, Vol. 16
- CHRİSTEN, Robert Peck, R Timoty Lyman, Richard Rosenberg (2003), "*Microfinance Consensus Guidelines, Guiding Principles On Regulation and Supervision of Microfinance*", CGAP, Washington, The World Bank
- CONROY, D. John and P. B. MCGUIRE (2000), "*The Microfinance Phenomenon, The Foundation for Development Cooperation*", Brisbane, Australia.
- COUGHLİN, Jeanne Halladay, Andrew R. Thomas (2002), "*The Rise of Women Entrepreneurs: People, Processes, and Global Trends*"
<http://www.flipkart.com/rise-women-entrepreneurs-jeanne-halladay/1567204627-> , 25.02.2010
- ÇAK, Demet (2007), "*Kalkınmanın Finansmanının Sağlanmasında Mikrokredi Yöntemi*", Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi

- ÇELEBİ, Nilgün (1993), “*Kadın Girişimciliğini Özendirme Ve Destekleme Konusunda Politikalar*”, Kadını Girişimciliğe Özendirme ve Destekleme Paneli Bildiriler ve Tartışmalar, Devlet Bakanlığı Kadın Ve Sosyal Hizmetler Müsteşarlığı Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, Eğitim Serisi, Yayın No:74
- ÇELİK, Adnan, DEMİRCİ, Tahir (1998), “*Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler*”, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara.
- ÇETİNDAMAR, Dilek, Melih Pınarcıoğlu (2002), “*Türkiye’de Girişimcilik*”, Lebib Yalkın Yayınları, TÜSİAF
- ÇİZAKÇA, Murat (1993), “*Risk Sermayesi, Özel Finans Kurumları ve Para Vakıfları*”, İlimi Neşriyat, İstanbul
- DANSIK, Şakir (2001), “*Türkiye’deki Girişimci Profil*”, Selçuk Üniversitesi, Konya
- DENİZALP, Hülya (2007), “*Toplumsal Dönüşüm İçin Sosyal Girişimcilik Rehberi*”, Odak Ofset Matbaacılık, Ankara
- DJURAEV, Nurjan (2008), “*Mikrokredi Sistemi ve Krgızistan*”, Kırgızistan – Türkiye Manas Üniversitesi
- DOĞRAMACI, Emel (1997), “*Türkiye’de Kadının Dünü ve Bugünü*”, Türkiye İş Bankası Yayınları, Yayın No:300, Ankara
- DOLGUN, Uğur (2003), “*Girişimcilik*”, Alfa Basım, 1.Baskı, İstanbul, Ağustos
- DOLUN, Leyla (2005), “*Mikrofinansman*”, Türk Kalkınma Bankası AŞ, Ankara
- DOWLA, Asif (2006), “*In Credit We Trust: Building Social Capital by Grameen Bank in Bangladesh*”, *The Journal of Socio-Economics*, No:35.
- DULUM, Sibel (2006), “*Osmanlı Devletin de Kadının Statüsü, Eğitimi Ve Çalışma Hayatı*”, Eskişehir
- DURUKAN, Tülin (2007), “*Dünden Bugüne Girişimcilik*”, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt 1 · Sayı 2· Ocak
- DÜNDAR, Seher Ozan (2007), *Mikrofinans*, Ankara
- ECEVİT, Yıldız (2007), “*A Critical Approach To Women’s Entrepreneurship in Turkey*”, *International Labour Office*, Ankara

- ECEVİT, Yıldız (2000), “*Çalışma Yaşamında Kadın Emeğinin Kullanımı Ve Kadın-Erkek Eşitliği*”, Kadın-Erkek Eşitliğine Doğru Yürüyüş, Eğitim, Çalışma Yaşamı ve Siyaset, TÜSİAD.
- ECEVİT, Yıldız (1993), “*Kadın Girişimciliğinin Yaygınlaşmasına Yönelik Bir Model Önerisi*”, Kadını Girişimciliğe Özendirme ve Destekleme Paneli Bildiriler ve Tartışmalar, Devlet Bakanlığı Kadın Ve Sosyal Hizmetler Müsteşarlığı KSGM, *Eğitim Serisi*, Yayın No:74.
- EKE, Ali Erkan (1993), *Müteşebbislik*, KOSGEB Yayınları, Ankara
- ERKAL, M. E. (1995), “Esnaf-Sanatkar ve Kadın Girişimciliği”, Sosyoloji, Altıncı baskı, Derya Yayınları, *Küçük İşletme Dergisi*, Sayı:2, İstanbul
- ERÇETİN, S.Şule (2000), *Lider Sarmalında Vizyon*, Nobel Yayın, 2.Baskı, Ankara
- EREN, Erol (2001), *Yönetim ve Organizasyon*, 5.Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.
- EYÜBOĞLU, Dilek (2003), *Girişimciliğinin Geliştirilmesi*, MPM Yayınları, Ankara
- FINDIKÇI, İlhami (2000), *İnsan Kaynakları Yönetimi*, 2.Baskı, Alfa Yayınları, Bursa
- FİŞEK, Kurthan (1988), *Yönetime Katılma*, TODAİE Yayın no:158, Ankara
- GB (2009), “*Report*”, <http://www.grameen-info.org/index.php?option=comcontent&task=view&id=670&Itemid=689> 22.03.2010
- GERBER, Haim (1980), “Social and Economic Position of Women in the an Otoman City 1600-1700”, *IJMES*, cilt 12, Bursa
- GOFFEE, Robert, Richard Scase (1992), *Kadınlar İş Başında; Kadın Girişimcilerin Deneyimleri*, Çev., Ahmet Fethi, Eti Yayınları, İstanbul
- GORZ, Andre (2001), *Yaşadığımız Sefalet ve Kurtuluş Çareleri*, Çev., Nilgün Tural, Ayrıntı Yayınları, İstanbul
- GÖKYAY, Çağatay (2008), *Türkiye’de Mikrokredi Uygulamaları ve İstihdama Yansımaları*, İŞKUR, Ankara
- GÜNEY, Salih (2001), “*Yönetim ve Organizasyon*”, 1.Baskı, Nobel Yayın, Temmuz, Ankara
- GÜNGÖR, Erol (1999), *İktisadi Gelişmenin Merhaleleri*, Ötüken Neşriyat, İstanbul

- GÜNDÜZ, Ali Yılmaz (2006); *Bölgesel Kalkınma Politikası*, 1. Baskı, Ekin Kitapevi, Bursa
- GÜNEY, Semra, (2006), “Kadın Girişimciliğine Genel Bir Bakış”, *Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi* Cilt 1· Sayı 1· Haziran
- GÜROL, Ali, Akın Marşap (2007), “Geçmişte ve Günümüz Yaşamında Ücretsiz ve Ücretli İşgücü Olarak Kadın”
- GÜROL, Mehmet Ali (2000), *Türkiye’de Kadın Girişimci ve Küçük İşletmesi:Fırsatlar, Sorunlar, Beklentiler ve Öneriler*, 1. Basım, Atılım Üniversitesi Yayınları, Ankara
- HAMİD Etmad ve Richard Wright (2003), “*Globalization and Entrepreneurship policy and Strategy Perspectives*”, Syndcede Inc.,USA
- HARPER, Malcolm (2002), *Self- Help Groups and Grameen Bank Groups: What are the differences?, Beyond Micro- Credit Putting Development Back into Micro-Finance*, Editörler: Thomas Fisher, M.S. Sriram, Vistaar Publications, New Delhi
- HASHEMI , Syed M., Lamiya Morshed (1997), *Grameen Bank: A Case Study, Who Needs Credit? Poverty and Finance in Bangladesh*, Editörler: Geoffrey Wood ve Iffath A Sharif, Zed Books New York & London
- HATUN, Ufuk (1997), *Kadın Girişimcilerin Sosyo-Kültürel ve Ekonomik Profili; Ankara Örneği*, Ankara
- HİSRİCH Robert D, Michael P Peters (1985), *Entrepreneurship: Starting, Developing and Managing a New Enterprise*, Third Ed, Richard D.Irvin Inc
- HİATT, Shon R. ve Warner P Woodworth, (2006), “Alleviating Poverty Through Microfinance: Village Banking Outcomes in Central America”, *the Social Science Journal*, No: 43
- İRAZ, Rifat, (2005), “*Girisimcilik ve KOBİ’ler*”, Çizgi Kitabevi, Yayın No: 133, Konya
- İYİCİL, Ayse Gözde (2006), *AB Giriş Sürecinde Türkiye’deki Kadın Girişimciliğin İrdelenmesi ve Araştırılması*, Ankara

- JENNINGS, R.C. (1975), "Women in Early 17th Century Judicial Records-The Sharia Court of Anatolian Kayseri", *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, XVIII, 1, s.53-114
- Kadın Kooperatifleri (2009), "Kooperatif", <http://www.kadinkooperatifleri.org/koop/> Erişim, 18.11.2009
- KAGİDER (2007), "Raporlar", <http://www.kagider.org/Raporlar.asp>, 20.11.2009
- KAPU, Hüsnü, (2001), "Orta ve Güneydoğu Anadolu'da Yaşayan Girişimci/Yöneticilerin Yaşam ve Girişimcilik Değerleri", Doktora Tezi, İstanbul
- KARADEMİR, Şerafettin (2004), "Hangisinde Samimiyiz", <http://www.ekocerceve.com/yazarlarDetay.asp?yazilD=2180&yazarID=135>, 12.01.2010
- KARAKOÇ, Sezai (2003), "İslam Toplumunun Ekonomik Strüktürü", Diriliş Yayınları
- KARATEKE, Gün (2006), "Kadınları Girişimciliğe İten Faktörler", İstanbul
- KAZGAN, Gülten (2002), "Tanzimattan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi" İstanbul Bilgi Üniversitesi
- KEYDER, Çağlar, (1999), "Türkiye'de Devlet ve Sınıflar", İletişim Yayınları. İstanbul
- KEDEV (2009), "Mikrokred", <http://www.kedv.org.tr/index.php?page=mikro-finans-nedir>, 18.11.2009
- KEDEV (2009), "Mayanın Hedef Kitlesi", <http://www.kedv.org.tr/index.php?page=mayanin-hedef-kitlesi> 18.11.2009
- KEDEV (2009), "Borç Verme Metodolojisi", <http://www.kedv.org.tr/index.php?page=borc-verme-metodolojisi> 18.11.2009
- KEDEV (2009), "Maya", <http://www.kedv.org.tr/index.php?page=maya> 18.11.2009
- KEDEV (2009), "Raporlar", <http://www.kedv.org.tr/index.php?page=raporlar> 18.11.2009
- KEDEV (2009), "Sunumlar", <http://www.kedv.org.tr/index.php?page=sunumlar> 18.11.2009
- KHAWARİ, Aliya, (2004), "Microfinance: Does It Hold Its Promise? A Survey of Recent Literature", *Hamburg Institute of International Economics*, Hamburg
- KINAY, Hamdi Uğur (1994), "Küçük Yatırımlara Başlama Rehberi", Halk Bankası Yayınları, Ankara

- KOCAMAN, B. (1995), "Kadın iş Görenlerin Finansal Sorunları", *Küçük İşletme Dergisi*, Sayı: 4
- KORAY, Meryem (2000), *Çalışma Yaşamında Kadın Gerçekleri*, Basisen Eğitim Kültür Yayınları, No.23, İzmir
- KORAY, Meryem (1997), *21. Yüzyıl: Yeni Beklentiler, Yeni Liderlik Alanları ve Kadınlar*, Deniz Harp Okulu 21.Yüzyılda Liderlik Sempozyumu Bildiriler Kitabı, Tuzla-İstanbul, 5-6 Haziran
- KORKMAZ, Esfender, Burhan Baloğlu, K. Kağan Sümer, Nagihan Oktayer, ve Murat Çok (2004), *Microkredi Yoluyla Yoksulluğun Azaltılması: İstanbul Örneği*, İstanbul, İTO Yayın No: 2004-32
- KOSGEB (2003), "Türkiye'de KOBİ'lerin Girişimcilik Eğitimi İhtiyacı", *Uluslararası Semineri, ODTÜ Kongre ve Kültür Merkezi* (11.06.2003), Ankara
- KOSGEB (2007), "Referansa Kaynakları", <http://www.kosgeb.gov.tr/Pages/UI/Baskanligimiz.aspx?ref =21&refContent=52>, 05.10.2009
- KUTANİS, Rana Özen (2006), *Girişimci Kadınlar*, Değişim Yayınları, Sakarya
- KÜMBETOĞLU, Belkıs (1994), *Kadın, Çalışma ve Evde Üretim*, Dünya'da ve Türkiye'de Güncel Sosyolojik Gelişmeler, Sosyoloji Derneği, Ankara
- LATİFEE, H.I. (2006), "The Future of Microfinance: Visioning the Who, What, When, Where, Why, and How of Microfinance Expansion Over the Next 10 Years", *The Global Microcredit Summit 2006, November 12-15*, Halifax www.microcreditsummit.org/papers/2006papers.htm 16.10.2009
- LATİFEE, H.I. (2003), *"Microcredit and Poverty Reduction"*, Mikro Kredi Yoluyla Yoksulluğun Azaltılması Uluslararası Konferansı (el kitabı), İstanbul, 9-10 Nisan 2003 Ankara:TİSVA
- LEDGERWOOD, Joanna (1998), *"Microfinance Handbook Sustainable Banking with the Poor"*, The World Bank, Washington, December.
- LİMAN, Figen (1993), *"ABD, Kanada ve İngiltere'de Kadın Girişimciliğinin Gelişimi"*, *Kadın Girişimcilik*, Haz: Necla Arat, Ankara, TES-AR
- MACMILLAN, C. ve John Katz (1996), *"Indiosyncratic Milieus Of Building Tarrytown"*, NY, Elsevier

- MAKAL, Ahmet (1997), *Osmanlı İmparatorluğu'nda Çalışma İlişkileri:1850-1920*, İmge Kitabevi, Ankara
- MARKOVIĆ, Mirjana Radović (2007), "The perspective of women's entrepreneurship in the age of globalization"
<http://books.google.com/books?id=FWYWNODS3cC&pg=PA130&dq=woman+entrepreneur+microcredit&lr=&hl=tr&cd=1#v=onepage&q=&f=false>,
15.04.2010
- MEMİŞ, Hasan, Mustafa Paksoy, Saadettin Paksoy (2007), "Bölgesel Kalkınmada Kadın Girişimciliğinin Önemi GAP Bölgesinde Bir Araştırma", *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, Cilt 2· Sayı 2· Aralık
- MIYAGI, Kazuhiro ve M. A. Chowdhury (2004), "An Approachable Analysis of Micro Enterprises in Bangladesh" *Working Paper Series* No. 204
- MOORE, Dorothy, (1990), "An examination of present research on the female entrepreneur- suggested research strategies for the 1990's", *Journal of Business Ethics*, 275-281
- MORDUCH, Jonathan (1999), "The Microfinance Promise," *Journal of Economic Literature*, Vol. 37 December
- MORDUCH, Jonathan ve B. Armendariz (2004), "*Microfinance: Where do we Stand?*," Basingstoke, Hampshire, UK: Palgrave Macmillan
- MORSHERED, Lamia (2006), *Lessons Learned in Improving Replicability of Successful Microcredit Programs- How Can the Best Models Travel Better*, The Global Microcredit Summit 2006, November 12-15, Halifax(<http://www.microcreditsummit.org/papers/2006papers.htm>), 05.09.2009
- MÜFTÜOĞLU, Tamer (1993), "*Dünyadaki Gelişmeler Işığında Türkiye'de Girişimcilik Paneli*", Açılış Konuşması, KOSGEB Yayınları,(16.04.1993), Ankara, s.4
- MÜFTÜOĞLU, Tamer (1997), "Cumhuriyet Dönemi Türk Girişimciliği-III", *İş Fikirleri Dergisi*, Sayı: 10
- MÜFTÜOĞLU, Tamer (2001), *Girişimcilik, AÜ İşletme Fakültesi Ders Kitapları*, Yayın No: 18, 6. Baskı, Eskişehir
- MÜFTÜOĞLU, Tamer (2004), *Girişimcilik ve KOBİ'ler*, Gazi Kitabevi, Ankara

- MÜFTÜOĞLU, Tamer, Y. Ürper, M. Basar, T. Tosunoğlu (2004), *Girişimcilik*, Anadolu Üniv. Yayın No: 1567, Açık Öğretim Fakültesi Yayın No:824
- OCOMPO, Jose Antonio, Derviş Kemal ve Richard Weingarten (2006), *Building Inclusive Finacial Sector For Development*, New York, United Nations
- O'FARRELL, Patrich N. (1985), "Entrepreneurship and Regional Development: Some Conceptual Issues", *Regional Studies*, Vol: 20, No: 6
- OĞUZ, Fuat, (2005), "Schumpeter'den Baumol'a Girişimcilik Anlayışı Üzerine", *Piyasa*, Cilt: 4, Sayı: 13
- ÖZAKPINAR, Yılmaz (1999), *Kültür Değişmeleri ve Batılılaşma Meselesi*, Ötüken Neşriyat, İstanbul
- ÖZDEVECİOĞLU, M., C. ÇELİK (2000), "Kadın Girişimcilerin Demografik Özellikleri Ve Karşılaştıkları Sorunlara İlişkin Nevşehir İlinde Bir Araştırma", *8. Ulusal Yön.Org. Kong.Bildirileri*, Nevşehir
- ÖZKAN, Şule, Fatma Gündoğdu, Ö.Selçuk Emsen, Hayati Aksu, Sinan Başar (2003), *"KOBİ'lerde Girişimcilik – Yenilikçilik: Türkiye'de Gelişmiş ve Az Gelişmiş Bölge Düzeyinde Bir Analiz"*, Atatürk Üniversitesi Yayınları No:29, Erzurum
- ÖZKAN, Şule ve Diğ. (2003), "Türkiye'de Girişimcilik ve Belirleyicileri: Marmara ve Doğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Cilt: 58, Sayı: 4
- SARAY, G. (1993), "Türkiye'de Kadın Girişimciliği", *Kadın Girişimciliği Özendirme Ve Destekleme Paneli*, Ankara
- SEYYAR, Ali (2006), *"Değişen Dünyada ve Türkiye'de Sosyal Politikalar"* Değişim Yayınları
- SHRESTHA, Shankar Man, (2003), *Sources of Founding for Microcredit Program*, Mikro Kredi Yoluyla Yoksulluğun Azaltılması Uluslararası Konferansı (el kitabı), İstanbul, 9-10 Nisan 2003 Ankara: TİSVA
- SIRMA, İhsan Süreyya (2002), *İslami Tebliğin Medine Dönemi*, Beyan Yayınları, İstanbul
- SMİTH, Cheryl A. (2005), "Market women: black women entrepreneurs--past, present, and futur"

<http://books.google.com/books?id=pQ59WHse1pkC&pg=PA236&dq=woman+entrepreneur+essay&lr=&hl=tr&cd=42#v=onepage&q=&f=false>, 13.03.2010

SORAL ,Erdoğan (1974), *Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri*, 7.Basım, Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları, Ankara

STEVENSON, Lois ve Annette St-Onge (2005), "Support for growth-oriented women entrepreneurs in Ethiopia"

http://books.google.com/books?id=SuD_7uwVC4AC&pg=PA12&dq=woman+entrepreneur+microcredit&lr=&hl=tr&cd=2#v=onepage&q=&f=false, 07.01.2010

STRAUB, Joseph T. (2002), *Ekip Kurma ve Yönetme*, Hayat Yayınları, Çev., Savaş Şenel, İstanbul

ŞAHİN, Esen (2006), *Kadın Girişimcilik Ve Konya İlinde Kadın Girişimcilik Profili Üzerine Bir Uygulama*, Konya

ŞAHİN, Hüseyin (2000), *Türkiye Ekonomisi*, Ezgi Kitabevi, 6. Baskı, Bursa

ŞEKERLER, Hülya (2006), *Kadın Girişimciler, Karşılaştıkları Sorunlar Ve Bu Sorunlara Yönelik Çözüm Önerileri*, Kütahya

TEKİN , Mahmut (1999), *Girişimcilik*, Damla Ofset Matbaası, Konya

TESK (2009), "*Projeler*", <http://www.tesk.org.tr/tr/proje/katilinan/index.html>, 05.11.2009

TESOB, (1998), Ripsas Sven, "Towards An Interdisciplinary Theory Of Entrepreneurship", *Small Business Economics 10*, Kluwer Academic Publishers

TEZCAN, Mahmut (1999), " Ahilik Çerçevesinde Oluşan Türk Kültürünün Temel Taşları", *T.C. Kültür Bakanlığı Yayınları:2350*, Hagem Yayınları:288, Kırşehir

TGMP (2008), "*Rapor*", http://www.tgmp.net/dowland/Yillik/yillik_faaliyet/turkce2008.pdf,15.12.2009

TOBB, (1989), "Türkiye'de Ekonomik Yapı Değişmeleri", Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği, Ankara

TOBB (2008), "*İstatistikler*", <http://www.tobb.org.tr/ist/eq.php>, 03.11.2009

TOKAT, Bülent, Derya Şerbetçi (1998), *İşletmecilik Bilgisi*, 3.Baskı, İstanbul

TOP, Seyfi (2006), *Girişimcilik Keşif Süreci*, Beta Yayınları, İstanbul

- TOSUNOĞLU, Tuğberk (2003), *Girişimcilik ve Türkiye'nin Ekonomik Gelişme Sürecinde Girişimciliğin Yeri*, Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir
- TÜGİAD (1993), "*Ekonomik Kalkınmada Girişimciliğin Önemi ve Değişen Girişimcilik Nitelikleri*", TÜGİAD Yayınları
- TUTAR, Hasan, Orhan Küçük (2003), *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, 1.Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara
- TÜRKEL, Asuman Uluçınar (1999), *Globalleşen Dünyanın Süper Yöneticilerine*, Türkmen Kitapevi, İstanbul
- TESK (1992), *Esnaf ve Sanatkarlar ve Küçük İşletmeler Açısından Kadın Girişimciler*, Türkiye'de Kadın Eğitimi Birinci Uluslar arası Konseyi İçin Hazırlanan Çalışma, Ankara
- T.C.Milli Eğitim Bakanlığı (1994), *Girişimcilik Kursu Eğitim Programı*, Çıracılık ve Yaygın Eğitim Genel Müdürlüğü, Halk Eğitim Merkezleri, Kurslar Şubesi, Ankara
- TÜSİAD (1997), "*Türkiye'de Girişimcilikle İlgili Sorunlar ve Çözümler*", İstanbul
- WEBER, Max (2009), *Protestan Ahlakı Ve Kapitalizmin Ruhu*, Çev., Gülistan Solmaz, Alter yayınları
- WOLFEREN, Karel van (1988), *Japon Gücünün Sırrı*, Çev., İnci Kurmuş, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara
- YALÇIN, Yılmaz (1998), "*Türkiye'de Girişimciliğin Geliştirilmesi Gereklidir. Tezine Bir Model Önerisi: İş Kurma ve Yatırım Danışmanlığı Kurulu*", İstanbul
- YILMAZ Aygüden (2003), "*Eğitimin Toplumsal Faydaları*", Dünya Gazetesi, İstanbul,
- YETİM, Nalan (2005), "*Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler: Mersin Örneği*," Mersin Üniversitesi, Fen – Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Bölümü, nalanyetim@mersin.edu.tr
- YİĞİTBAŞ, Akça (2005), "*Kadın Yoksulluğu ile Mücadelede Strateji Olarak Mikro Kredi Türkiye Diyarbakır Grameen Bank Mikro Kredi Projesi Örneği*", İstanbul Üniversitesi

YUNUS, Muhammed (2003), *Yoksulluğun Bulunmadığı Bir Dünyaya Doğru*, Çev.,
Gülden Şen, 2. Baskı, Doğan Kitapçılık, İstanbul

ZAİM, Sabahattin (2005), *Türkiye'nin Yirminci Yüzyılı*, İşaret Yayınları, İstanbul

EK: MİKROFİNANS KURULUŞLARI HAKKINDA KANUN TASARISI

BİRİNCİ BÖLÜM

Genel Hükümler

Amaç ve kapsam

Madde 1- Bu Kanunun amacı; refahın yaygınlaştırılması ve, işsizliğin azaltılması maksadıyla, ihtiyaç sahibi mikro girişimcilere finansman sağlamak üzere faaliyette bulunacak mikro finans kuruluşlarının kuruluş, yönetim, çalışma, tasfiye ve denetlenmelerine ilişkin esasları düzenlemektir.

Türkiye’de kurulacak mevduat kabul eden ve etmeyen mikro finans kuruluşları, bu Kanun hükümlerine tabidir.

Tanımlar

Madde 2- Bu Kanunun uygulanmasında:

a) Kurum: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunu,

b) Kurul: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulunu,

c) Mikro girişimci: Ekonomik ve sosyal refahını geliştirmek maksadıyla, gelir getirici bir faaliyette bulunacak ve ekonomik faaliyetleri nakdi sermayesinden ziyade emeğine dayanan ve kazancı geçimini sağlamaya yetmeyen veya asgari ölçüde sağlamaya yetecek derecede az olan gerçek kişi girişimcileri,

d) Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşu: Bu Kanuna göre, mevduat kabul eden mikro finans kuruluşu adı altında kurulan ve mikro girişimciler ile mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarına nakdi finansman sağlamak üzere faaliyet gösteren kuruluşları,

e) Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşu: Bu Kanuna göre, sivil toplum kuruluşları tarafından kurulacak işletmeler de dahil olmak üzere, mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşu adı altında kurulan ve mikro girişimcilere mevduat kabul etmeden finansman sağlamak üzere faaliyet gösteren kuruluşları,

- f) Mikro kredi: Gelir getirici bir faaliyette bulunmak üzere, ihtiyaç sahiplerine verilen sermayeyi,
- g) Mikro finans: Sigorta dahil mikro krediyi,
- h) Müşteri: Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarında mikro girişimci ile mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarını, mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarında ise mikro girişimcileri,
- i) Şube: Mevduat kabul eden ve etmeyen mikro finans kuruluşlarının elektronik işlem cihazlarından ibaret birimleri hariç, şube, ajans, sabit ya da seyyar büroları gibi her türlü yerel teşkilatlarını,
- j) Özkaynak: Mevduat kabul eden ve etmeyen mikro finans kuruluşları için esas, unsur ve oranları Kurulca belirlenmek üzere, ana sermaye ve katkı sermaye toplamı ile bu toplamdan sermayeden indirilecek değerlerin düşülmesi sonucu bulunacak tutarı, ifade eder.

İKİNCİ BÖLÜM

Mevduat Kabul Eden Mikro Finans Kuruluşları

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının kuruluş ve faaliyete geçme esasları Madde 3- Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının kurulmasına, Kurulun en az beş üyesinin aynı yöndeki oyuyla alınan kararlar ile izin verilir.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının, anonim şirket şeklinde kurulması, hisse senetlerinin nakit karşılığı çıkarılması ve tamamının ada yazılı olması, en az bir trilyon lirası her türlü muvazaadan arı olarak nakden ödenmiş sermaye olması şartıyla, özkaynaklarının ödenmiş sermayeden az olmaması, ana sözleşmelerinin bu Kanun hükümlerine uygun olması, kurucularının;

- a) Müflis veya konkordato ilan etmemiş olması,
- b) Tasfiyeye tabi tutulan bankerler, bankalar, sigorta şirketleri ile para ve sermaye piyasalarında faaliyet gösteren kurumlarda ve Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna devredilen bankalarda doğrudan veya dolaylı olarak yüzde on ve daha fazla bir oranda pay sahibi olmaması,
- c) Hakkında 4389 sayılı Bankalar Kanununun 14 üncü maddesi uyarınca işlem yapılmakta olan bir bankada doğrudan veya dolaylı olarak yüzde on ve daha fazla

oranda veya bu oranın altında olsa dahi yönetim veya denetim kurullarına üye belirleme imtiyazı veren pay sahibi olmaması,

d) Taksirli suçlar hariç olmak üzere affa uğramış olsalar bile ağır hapis veya beş yıldan fazla hapis cezasıyla cezalandırılmamış olması ve 4389 sayılı Bankalar Kanununun 22 nci maddesi ile 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu hükümlerine muhalefet yahut basit ve nitelikli zimmet, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlar ile istimal ve istihlak kaçakçılığı dışında kalan kaçakçılık suçları, resmi ihale ve alım satımlara fesat karıştırma, kara para aklama veya Devlet sırlarını açığa vurma, vergi kaçakçılığı veya iştirak suçlarından dolayı hüküm giymiş bulunmaması, şarttır.

Siyasi partiler, dernekler, vakıflar, sendikalar, meslek kuruluşları, kooperatifler, birlikler, yerel yönetimler ve bunlar tarafından kurulan veya bunların doğrudan veya dolaylı olarak pay sahibi olduğu kuruluş ve şirketler, mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarında, hiç bir şekil ve surette doğrudan ya da dolaylı olarak pay sahibi olamazlar. Bu yasak basın, yayın, televizyon ve radyo kuruluşları, bu kuruluşlarda doğrudan veya dolaylı olarak pay sahibi olanlar ile bunlarla 1086 sayılı Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanununun 245 inci maddesinin (3) numaralı bendinde yazılı derecelerde akrabalığı bulunan kimseler ve basın, yayın, televizyon ve radyo kuruluşlarında ücret veya sair adlar altında yapılan ödemelerle istihdam edilenler bakımından da uygulanır.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarınca, yurt içinde veya yurt dışında yerleşik gerçek veya tüzel kişilerden, Kurumdan izin alınması kaydıyla sağlanan, herhangi bir şarta bağlı olmayan ve geri ödenme talebi bulunmayan, bağış niteliğindeki kaynaklar, özkaynakların hesabında ana sermaye unsuru olarak değerlendirilir.

Kuruluş izni almış olan mevduat kabul eden mikro finans kuruluşunun, faaliyete geçmek için, Kuruldan ayrıca izin alması şarttır. Kuruluş için Kuruma yapılacak başvurulara ve başvuruda aranacak bilgi ve belgeler ile faaliyet izninin verilmesine ilişkin esas ve usuller, Kurulca çıkarılacak yönetmelikle düzenlenir.

Kuruluşa ilişkin izinler, izin tarihinden itibaren bir yıl içinde faaliyete geçilmemesi halinde geçersiz olur.

Ana sözleşme ve ortak değişiklikleri, hisse devirleri

Madde 4- Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının ana sözleşmelerinin değiştirilmesinde Kurumun uygun görüşü aranır. Kurumca uygun görülmeyen değişiklik tasarıları genel kurulda görüşülemez ve Ticaret Siciline tescil edilemez.

Bir kişinin, mevduat kabul eden mikro finans kuruluşunda doğrudan veya dolaylı olarak sermayenin yüzde onunu ve daha fazlasını temsil eden payları edinmesi veya bir ortağa ait doğrudan veya dolaylı payların sermayenin yüzde onunu ve daha fazlasını temsil eden payları edinmesi veya bir ortağa ait payların sermayenin yüzde on, yüzde yirmi, yüzde otuzüç veya yüzde ellisini aşması sonucunu veren pay edinimleri ile bir ortağa ait payların bu oranların altına düşmesi sonucunu veren pay devirleri Kurulun iznine tabidir. Ortak sayısının beşten aşağı düşmesine yol açan işlemler ile izin alınmadan yapılan pay devirleri pay defterine kaydolunmaz. Bu hükme aykırı olarak pay defterine yapılan kayıtlar hükümsüzdür. Oy hakkı edinilmesi ile hisselerin rehnedilmesinde ve hisseler üzerinde intifa hakkı tesis edilmesinde de bu hüküm uygulanır. Yönetim veya denetim kurullarına üye belirleme imtiyazı veren payların devri yukarıdaki oransal sınırlara bakılmaksızın Kurulun iznine tabidir.

Sermayenin yüzde onuna ve daha fazlasına veya bu oranın altında olsa dahi yönetim veya denetim kurullarına üye belirleme imtiyazı veren paylara sahip olan ortakların kurucularda aranan nitelikleri taşıması şarttır.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının yönetim organları
Madde 5- Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının yönetim kurulu üyelerinin yarısından bir fazlası ile genel müdürlerinin mühendislik, hukuk, iktisat, işletmecilik, kamu yönetimi, maliye, bankacılık veya finans alanlarında lisans veya lisans üstü öğrenim görmüş olmaları, genel müdür yardımcılarının en az yarısının yukarıda belirtilen alanlarda olmak kaydıyla, lisans veya lisansüstü öğrenim görmüş olmaları, genel müdürlerin finans veya işletmecilik alanında asgari yedi yıl, genel müdür yardımcılarının görevlendirildikleri alanlarda asgari beş yıl mesleki deneyim sahibi olmaları şarttır.

Genel müdür veya yardımcısı olarak atanacakların bu maddede aranan şartları taşıdıklarını gösterir belgelerle birlikte, atama tarihinden önce Kuruma bildirilmesi şarttır. Bunların atanmaları, Kurum tarafından uygun görüş verilmesi halinde yapılır.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarında, yönetim kurulu başkanı, yönetim kurulu üyesi, denetçi, genel müdür, genel müdür yardımcısı veya birinci derece imza yetkisini haiz olarak görev yapacakların, 3 üncü maddede belirtilen kuruculara ilişkin

şartları taşıması zorunludur. Bu şartları kaybeden görevlilerin imza yetkileri mevduat kabul eden mikro finans kuruluşu tarafından derhal kaldırılır.

Bu görevliler, 19/4/1990 tarihli ve 3628 sayılı Kanun hükümlerine tabidirler. Mal bildiriminin esas ve usulleri Kurulca belirlenir.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarında şubeler

Madde 6- Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının şube açması, Kurumun iznine tabidir. Şube açma izninin verilmesine ilişkin esas ve usuller yönetmelikle düzenlenir.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarında krediler

Madde 7- Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları, yönetim kurulu kararı ile mikro girişimcilere ve mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarına nakdi kredi kullanırabilir. Yönetim kurulu, bu yetkisini belirleyeceği esaslar çerçevesinde, genel müdürlüğe veya şubelere devredebilir. Yetki devri, yönetim kurulunun sorumluluğunu ortadan kaldırmaz.

Bir mikro girişimciye kullanılacak nakdi kredi miktarı ve şartları, mikro finans kuruluşu ile mikro girişimci arasındaki mutabakat sonucu belirlenir. Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları, birden fazla mikro girişimcinin bir araya gelerek oluşturdukları gruplara, grubu oluşturan her bir mikro girişimcinin müteselsil kefaletini sağlamak şartıyla kredi kullanırabilir. Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarına verilecek kredilerin tutarı ve kredinin teminatı, mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarınca değerlendirilerek belirlenir.

Mikro finans kuruluşu tarafından kullanılan kredi toplamı özkaynaklarını aşamaz. Bir mikro finans kuruluşu tarafından kullanılacak toplam kredi miktarı, bir mikro girişimci için özkaynaklarının yüzde ikisini, mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşu için özkaynaklarının yüzde onunu aşamaz.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları, kredileri ile diğer alacaklarından doğmuş veya doğması beklenen, ancak miktarı kesin olarak belli olmayan zararlarını karşılamak amacıyla, genel ve özel nitelikte karşılık ayırmak zorundadırlar. Karşılık ayrılacak kredi ve alacakların nitelikleri ile karşılıklara ilişkin esas ve usuller Kurulca düzenlenir. Ayrılan özel karşılıkların tamamı, ayrıldıkları yılda kurumlar vergisi matrahının tespitinde gider olarak kabul edilir.

Mevduat kabulü

Madde 8- Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarına, talepleri ve Kurumca uygun görülmesi halinde, Kurulun en az beş üyesinin aynı yöndeki oyuyla alınan kararlarla mevduat kabul etme izni verilir. Mevduat kabul etme izni için Kuruma yapılacak başvurulara ve başvuruda aranacak bilgi ve belgeler ile mevduat kabul etme izninin verilmesine ilişkin esas ve usuller Kurulca çıkarılacak yönetmelikle düzenlenir.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının, özkaynaklarına göre kabul edebilecekleri toplam mevduatın azami sınırı, özkaynaklarının iki katını geçmemek üzere her bir mevduat kabul eden mikro finans kuruluşu için Kurumca belirlenir.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları, gerçek kişiler tarafından bu nam altında açtırılan ve ticari işlemlere konu olmayan tasarruf mevduatını, diğer mevduat hesaplarından ayırmak ve mevduat hesaplarını, Kurumca belirlenecek vade ve türlerine göre tasnif etmek zorundadırlar.

4721 sayılı Türk Medeni Kanununun rehinlere ve 818 sayılı Borçlar Kanununun alacağın devir ve temlikine ilişkin hükümleri ile diğer kanunların verdiği yetkiler ve koyduğu yükümlülükler saklı kalmak şartıyla, mevduat sahiplerinin mevduatlarını geri alma hakları hiçbir suretle sınırlandırılmaz. Mevduat sahibi ile mevduat kabul eden mikro finans kuruluşu arasında vade ve ihbar süresi hakkında kararlaştırılan şartlar saklıdır.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarınca kabul edilen mevduat, 4389 sayılı Bankalar Kanununun 15 inci maddesinin (6) numaralı fıkrası ile düzenlenen mevduat sigortası kapsamında değildir.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları, nezdlerinde veya yurt içindeki bankalarda ya da özel finans kurumlarında, kabul ettikleri mevduatın yüzde onbeşine karşılık gelen tutarda Devlet iç borçlanma senedi veya nakit olarak likidite bulundurmak zorundadır.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları nezdindeki her türlü mevduat, emanet ve alacaklardan en son talep, işlem veya mudinin herhangi bir şekilde yazılı talimatı tarihinden başlayarak, on yıl içinde aranmayanlar zamanaşımına uğrar. Zamanaşımına uğrayan mevduat, emanet ve alacaklar Hazineye gelir kaydedilir.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının yapamayacakları iş ve işlemler Madde 9- Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları, bu Kanunda belirlenen faaliyet konusu dışında, hiçbir ticari ve sınai faaliyette bulunamaz. Bu çerçevede mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları;

- a) Mikro girişimciler ve mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşları dışında hiçbir gerçek ya da tüzel kişiye ayni ya da nakdi kredi veremez,
- b) Kredi kartı çıkaramaz, çekle işleyen hesap açamaz, çek karnesi veremez,
- c) Yabancı para üzerinden kredi veremez,
- d) Ortaklık kuramaz, kurulmuş ortaklıklarda pay sahibi olamaz,
- e) İhtiyaçları için Kurumca izin verilen sayı ve büyüklüğün üstünde gayrimenkul edinemez.

Alacaklardan dolayı edinilen ortaklık payları, emtia ve gayrimenkuller ile 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu hükümlerine göre, sermaye piyasası araçları ihracı bu maddeye göre yasak kapsamında değerlendirilmez.

Alacaklardan dolayı edinilen ortaklık payları, gayrimenkul ve emtianın elden çıkartılmasına ilişkin esas ve usuller, Kurumca çıkarılacak yönetmelik ile belirlenir.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarında yazılı sözleşme zorunluluğu Madde 10- Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının, mikro girişimciler ve mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşları ile olan kredi ilişkisini düzenleyen sözleşmelerin geçerliliği yazılı şekle tabidir.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının, müşterileri ile imzalayacağı sözleşmenin bir örneği ile birlikte, sözleşme hükümleri hakkında Kurumca istenildiğinde detaylı bilgi vermeleri zorunludur. Sözleşme hükümleri açık, anlaşılır ve kolaylıkla okunabilecek boyutlarda düzenlenir. Sözleşmede temerrüt dahil her türlü faiz oranı, yaptırım, ücret ve komisyon gibi parasal yükümlülüklerle ilişkin hükümler ile sözleşmenin yenilenmesi ve feshine ilişkin hususlar taraflarca kolayca anlaşılabilir belirlenir. Müşterilerden sözleşmede yer alanlar dışında; faiz, komisyon veya masraf gibi adlar altında hiçbir şekil ve suretle ödeme talebinde bulunulamaz. Taraflar arasında akdedilen sözleşmede öngörülen şartlar, sözleşme süresi içerisinde müşteri aleyhine değiştirilemez.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarında hesap ve kayıt düzeni, mali tablolar, denetim

Madde 11- Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları, kanuni zorunluluklar dışında hesap ve kayıtları ile mali tablolarını, Kurulca belirlenecek esas ve usullere uygun şekilde tutmak, yayımlamak ve ilgili mercilere göndermekle yükümlüdür.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının, genel kurullarına sunacakları mali tablolarının, Kurulca belirlenecek esas ve usuller dahilinde bankalarda denetim yetkisi almış bağımsız denetim kuruluşlarınca denetlenmesi şarttır.

Kurul, mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının mali bünyeleri ve kaynaklarının kullanımı ile ilgili standart oranları ve bu oranların gerekli görüldüğü takdirde yayımlanmasına ilişkin esas ve usulleri tespiti yetkilidir. Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları tespit edilecek oranlara uymak zorundadır.

Kurum, bu Kanunun uygulanmasını izlemek amacıyla mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarından belirleyeceği esaslar ve örneklere uygun her türlü bilgi, belge, cetvel ve rapor istemeye yetkilidir. Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları, bunları Kuruma tevdi etmekle yükümlüdür.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının her türlü işlemlerinin denetimi, varlıkları, alacakları, özkaynakları, borçları, kar ve zarar hesapları arasındaki ilgi ve dengelerin ve mali bünyeyi etkileyen diğer tüm unsurların tespit ve tahlili ile bu kapsamdaki inceleme ve soruşturmalar Kurum tarafından yapılır.

Bankalar Yeminli Murakıpları ve yardımcıları mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları ile bunlarla ilgili diğer gerçek ve tüzel kişilerden bu Kanun hükümleri ile ilgili görecekları bütün bilgileri istemeye, bunların tüm defter, kayıt ve belgelerini incelemeye yetkili olup, bilgi istenenler de istenilen bilgileri vermekle, defter, kayıt ve belgeleri incelemeye hazır bulundurmakla yükümlüdürler. Kamu kurum ve kuruluşları, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ve benzeri kuruluşlar ile Risk Merkezi, görevleriyle ilgili olarak istenecek her türlü bilgiyi gizli de olsa Bankalar Yeminli Murakıpları ve yardımcılarında vermek zorundadırlar.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının faaliyet izninin kaldırılması
Madde 12- Kurumca aşağıdaki durumlardan bir veya birkaçının varlığının tespiti halinde Kurul, bir mevduat kabul eden mikro finans kuruluşuna verilen faaliyet iznini, en az beş üyesinin aynı yöndeki oyuyla alınan kararla kaldırmaya yetkilidir.

- a) Yükümlülüklerini vadesinde yerine getirememesi,
- b) Yükümlülüklerinin toplam tutarının varlıklarının toplam tutarını aşması,
- c) Faaliyetine devamının mevduat sahiplerinin hakları bakımından tehlike arz etmesi,
- d) 8 inci maddede belirlenen sınırların aşıldığının tespiti halinde Kurumca verilecek süre içinde aşımın giderilmemesi,
- e) 9 uncu maddeye göre yasaklanan faaliyetlerde bulunulduğunun tespiti halinde Kurumca verilecek süre içinde bu faaliyetlerini tasfiye etmemesi,
- f) 11 inci maddede yer alan yükümlülüklere uymadığının tespiti halinde Kurumca verilecek süre içinde uyumsuzluğun giderilmemesi,
- g) Kara paranın aklanmasının önlenmesine ilişkin mevzuata aykırı fiillerin tespiti.

Faaliyet izni kaldırılan mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları genel hükümlere göre tasfiye edilir. Tasfiye halinde, tasarruf mevduatı sahiplerinin alacakları öncelikli olarak ödenir. Kurum, tasfiye işlemlerini denetlemeye ve ilgililerden gerekli göreceği her türlü bilgi ve belgeyi istemeye yetkilidir.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşunun yönetim kurulu başkan ve üyeleri, denetçileri ile genel müdür, genel müdür yardımcıları ve imzaları mevduat kabul eden mikro finans kuruluşunu ilzam eden memurlarının, kanuna aykırı karar ve işlemleriyle mevduat kabul eden mikro finans kuruluşu hakkında bu madde hükümlerinin uygulanmasına neden olduklarının tespiti halinde, mevduat kabul eden mikro finans kuruluşuna verdikleri zararlar sınırlı olmak üzere, bunların şahsî sorumlulukları yoluna gidilerek Kurul kararına istinaden ve genel hükümler uyarınca, oluşacak tasfiye kurulunun talebi üzerine şahsen iflaslarına mahkemece karar verilebilir. Bu karar ve işlemler, mevduat kabul eden mikro finans kuruluşunun yönetim ve denetimini elinde bulunduran ortaklara menfaat temini amacıyla yapıldığı takdirde, menfaat temin eden ortaklar hakkında da temin ettikleri menfaat üzerinden aynı hüküm uygulanır.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarına uygulanacak idari para cezaları Madde 13- Kurul kararıyla ve gerekçesi belirtilmek suretiyle, mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarına, bu Kanunun;

- a) 4 üncü maddesi hükümlerine aykırılık halinde beş milyar lira,

b) 5 inci maddesinin ikinci fıkrasına aykırı şekilde atama yapılması veya üçüncü fıkrasında belirtilen kişilerin yasaklanan görevlerde çalıştırılması halinde on milyar lira ve cezanın tebliğ tarihinden itibaren on iş günü içinde aykırılığın giderilmemesi halinde, bu sürenin bitiminden itibaren geçen her gün için verilmiş olan cezanın yüzde onu tutarında,

c) 6 ncı maddesine aykırı şekilde şube açılması halinde sekiz milyar lira,

d) 7 nci maddesinin üçüncü fıkrasındaki kredi sınırlarına uyulmaması halinde beş milyar liradan az olmamak üzere, aykırılık oluşturan tutarın yüzde onu tutarında,

e) 7 nci maddesinin dördüncü fıkrasına göre, ayrılması gereken karşılıkların tesis edilmemesi halinde üç milyar liradan az olmamak üzere, ayrılması gereken karşılık tutarının binde ikisi; üç aydan az olmamak üzere Kurumca verilecek süre içinde aykırılığın giderilmemesi halinde ise tesis edilmeyen karşılık tutarının yüzde üçü tutarında,

f) 8 inci maddesinin ikinci fıkrasındaki sınıra uyulmaması halinde on milyar liradan az olmamak üzere aykırılık oluşturan tutarın yüzde biri tutarında,

g) 8 inci maddesinin üçüncü fıkrasındaki yükümlülüğün yerine getirilmemesi halinde iki milyar lira,

h) 8 inci maddesinin altıncı fıkrasındaki yükümlülüğün yerine getirilmemesi halinde üç milyar liradan az olmamak üzere, bulundurulması gereken tutarın binde ikisi; üç aydan az olmamak üzere Kurumca verilecek süre içinde aykırılığın giderilmemesi halinde ise bulundurulması gereken tutarın yüzde üçü tutarında,

i) 11 inci maddesinin ikinci ve üçüncü fıkralarına aykırılık halinde on milyar lira, idari para cezası uygulanabilir.

İdari para cezalarının uygulanmasından önce ilgili mevduat kabul eden mikro finans kuruluşunun savunması alınır. Savunma istendiğine ilişkin yazının tebliğ tarihinden itibaren bir ay içinde savunma verilmemesi halinde savunma hakkından feragat edildiği kabul edilir.

İdari para cezalarının verilmesini gerektiren fiillerin tekrarı halinde, süreli ve oransal cezalar hariç olmak üzere, verilen para cezası iki katı, ikinci ve müteakip tekrarlar da üç katı artırılarak uygulanır. Bu cezaların verildiği tarihten itibaren iki yıl içinde idari para cezası verilmesini gerektiren aynı fiil işlenmediği takdirde, önceki cezalar

tekrarda esas alınmaz. Verilen idari para cezalarına dair kararlar ilgililere 7201 sayılı Tebligat Kanunu hükümlerine göre tebliğ edilir ve Kurumun bildirim üzerine 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun hükümlerine göre Maliye Bakanlığınca tahsil olunur.

Bu maddeye göre ceza uygulama hakkı, aykırılığın vuku bulunduğu tarihten itibaren beş yıllık zamanaşımına tabidir. Adli ceza gerektiren fiiller için ayrıca idari para cezası uygulanmaz.

6 ncı maddeye aykırı şekilde şube açılması halinde birinci fıkranın (c) bendi hükmü uygulanmakla birlikte bunlar Kurumun talebi üzerine valiliklerce geçici veya sürekli olarak kapatılabilir.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarına uygulanacak adli cezalar Madde 14- Bu Kanuna göre alınması gereken izinleri almaksızın, mikro girişimcilere finansman sağlama faaliyetleri ile uğraşan veya ticaret unvanları, her türlü belgeleri, ilan ve reklamları veya kamuoyuna yaptıkları açıklamalarda mevduat kabul eden mikro finans kuruluşu adını kullanan, mikro girişimcilere finansman faaliyetinde buldukları izlenimini verecek söz ve deyimleri kullanan gerçek kişiler ile tüzel kişilerin görevlileri, fiile katılma derecelerine göre, üç yıldan beş yıla kadar hapis ve onbeş milyar liradan yirmibeş milyar liraya kadar ağır para cezası ile cezalandırılırlar. Ayrıca, Kurulun talebi üzerine, bu suçları işleyen kişilerin işyerlerinin sürekli veya bir yılı geçmemek üzere geçici olarak kapatılmasına, ilan ve reklamlarının durdurulması veya toplatılmasına mahkemece karar verilir.

8 inci maddenin dördüncü fıkrası hükmü saklı kalmak kaydıyla, mevduat sahiplerinin mevduatlarını geri almalarını kasıtlı olarak engelleyen mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının görevli veya ilgili mensupları altı aydan iki yıla kadar hapis ve beş milyar lira ağır para cezası ile cezalandırılır.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşu yönetim kurulu başkan ve üyeleri ile diğer mensupları, görevleri dolayısıyla kendilerine tevdi olunan veya muhafazaları, denetim veya sorumlulukları altında bulunan mevduat kabul eden mikro finans kuruluşuna ait para veya sair varlıkları zimmetlerine geçirirlerse, altı yıldan oniki yıla kadar ağır hapis cezası ile cezalandırılacakları gibi, mevduat kabul eden mikro finans kuruluşunun uğradığı zararı tazmine mahkum edilirler. Bu fıkrada gösterilen suç, mevduat kabul eden mikro finans kuruluşunu aldatacak ve fiilin açığa çıkmamasını sağlayacak her türlü hileli faaliyette bulunmak suretiyle işlenmişse, faile oniki yıldan aşağı olmamak

üzere, ağır hapis ve meydana gelen zararın üç katı kadar ağır para cezası verilir. Ayrıca, meydana gelen zararın ödenmemesi halinde, mahkemece re'sen ödetirilmesine hükmolunur. Zararın kovuşturma yapılmadan önce tamamıyla ödenmiş olması halinde cezaların yarısı, ödeme hükümden önce gerçekleştirilmiş ise, üçte bir oranında indirilir.

Bu Kanunda gösterilen yetkili mercilerin ve denetim görevlilerinin istedikleri bilgi ve belgeleri vermeyen ya da denetim görevlilerinin görevlerini yapmalarına engel olan gerçek kişilerle tüzel kişilerin görevli ve ilgilileri bir yıldan üç yıla kadar hapis ve beş milyar liradan onbeş milyar liraya kadar ağır para cezası ile cezalandırılırlar.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının, bu Kanunda gösterilen merciler ile denetim görevlilerine, mahkemelere ve diğer kamu kurumlarına hitaben düzenledikleri belgeler ile yayımladıkları belgelerde yapılan gerçeğe aykırı beyanlardan, işlemlerin kayıt dışı bırakılmasından veya gerçek mahiyetlerine uygun düşmeyen şekilde muhasebeleştirilmesinden dolayı, bunları veya bunların düzenlenmesine esas olan her türlü belgeleri imza edenler görev ve ilgilerine ve fiile katılma derecelerine göre, bir yıldan üç yıla kadar hapis ve onbeş milyar liradan aşağı olmamak üzere ağır para cezası ile cezalandırılırlar.

Bu Kanunun uygulanmasında ve uygulanmasının denetiminde görev alanlar, görevleri sırasında öğrendikleri mevduat kabul eden mikro finans kuruluşları ve müşterilerine ait sırları, bu Kanuna ve özel kanunlarına göre yetkili olanlardan başkasına açıklayamazlar ve kendi yararlarına kullanamazlar. Bu yükümlülük, görevden ayrılmalarından sonra da devam eder. Bu yükümlülüğe uymayan kimseler hakkında, bir yıldan üç yıla kadar ağır hapis ve on milyar liradan az olmamak üzere ağır para cezasına hükmolunur.

Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarının mensupları ve diğer görevlileri, sıfat ve görevleri dolayısıyla öğrendikleri mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarına veya müşterilerine ait sırları bu konuda kanunen açıkça yetkili kılınan mercilerden başkasına açıklayamazlar. Bu yükümlülük, görevden ayrılmalarından sonra da devam eder. Bu madde hükmüne aykırı davrandığı tespit edilen kişiler hakkında, bir yıldan üç yıla kadar ağır hapis ve beş milyar liradan az olmamak üzere ağır para cezasına hükmolunur.

Altıncı ve yedinci fıkralarda yazılı kişiler, sırları kendileri ya da başkaları için yarar sağlamak amacıyla açıklarlarsa, üç yıldan beş yıla kadar ağır hapis cezasına ve

onbeş milyar liradan az olmamak üzere ağır para cezasına mahkum edilmekle birlikte, fiilin önemine göre, bu Kanun kapsamına giren kuruluşlarda görev yapmaları geçici veya sürekli olarak yasaklanır.

Bu Kanuna göre, suç teşkil eden hareket ve fiiller başka kanunlara göre de cezayı gerektirdiği takdirde, faileri hakkında en ağır cezayı gerektiren kanun maddesi uygulanır. 6762 sayılı Türk Ticaret Kanununun sorumluluğu gerektiren hükümleri saklıdır.

Bu Kanunda belirtilen cezalara ilişkin suçlardan dolayı kovuşturma yapılması, Kurumun Cumhuriyet Başsavcılığına yazılı başvuruda bulunmasına bağlıdır. Bu başvuru ile Kurum aynı zamanda müdahil sıfatını kazanır. Cumhuriyet savcılığı kovuşturmayaya yer olmadığına karar verirse, Kurum, 1412 sayılı Ceza Muhakemeleri Usulü Kanununa göre kendisine tebliğ edilecek bu kararlara karşı itiraza yetkilidir. Bu maddenin üçüncü, yedinci ve sekizinci fıkralarında yazılı suçlardan dolayı ilgili kişi ve kuruluşların dava açma hakkı saklıdır. Bu maddeye göre açılacak davalar, ilgili mevduat kabul eden mikro finans kuruluşunun merkezinin bulunduğu yerdeki mahkemelerde 3005 sayılı Meşhud Suçların Muhakeme Usulü Kanunu hükümlerine göre görülür. Para cezalarında tüzel kişilerin sorumluluğu 6762 sayılı Türk Ticaret Kanununun 65 inci maddesine göre tayin olunur.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Mevduat Kabul Etmeyen Mikro Finans Kuruluşları

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşları

Madde 15- Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının kurulmasına Kurul kararı ile izin verilir. Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının faaliyete geçmeleri için, bir asgari sermaye şartı aranmaz.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının, yönetmelikte belirtilen büyüklüklerine göre, anonim şirket veya limited şirket şeklinde kurulması, ana sözleşmelerinin bu Kanun hükümlerine uygun olması, kurucularının;

a) Müflis veya konkordato ilan etmiş olmaması,

b) Tasfiyeye tabi tutulan bankerler, bankalar, sigorta şirketleri ile para ve sermaye piyasalarında faaliyet gösteren kurumlarda ve Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna

devredilen bankalarda doğrudan veya dolaylı olarak yüzde on ve daha fazla oranda pay sahibi olmaması,

c) Hakkında 4389 sayılı Bankalar Kanununun 14 üncü maddesi uyarınca işlem yapılmakta olan bir bankada doğrudan veya dolaylı olarak yüzde on ve daha fazla oranda veya bu oranın altında olsa dahi yönetim veya denetim kurullarına üye belirleme imtiyazı veren pay sahibi olmaması,

d) Taksirli suçlar hariç olmak üzere affa uğramış olsalar bile, ağır hapis veya beş yıldan fazla hapis cezasıyla cezalandırılmamış olması ve 4389 sayılı Bankalar Kanununun 22 nci maddesi ile 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu hükümlerine muhalefet yahut basit ve nitelikli zimmet, irtikap, rüşvet, hırsızlık, dolandırıcılık, sahtecilik, inancı kötüye kullanma, dolanlı iflas gibi yüz kızartıcı suçlar ile istimal ve istihlak kaçakçılığı dışında kalan kaçakçılık suçları, resmi ihale ve alım satımlara fesat karıştırma, kara para aklama veya Devlet sırlarını açığa vurma, vergi kaçakçılığı veya iştirak suçlarından dolayı hüküm giymiş bulunmaması, şarttır.

Siyasi partiler, mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarında hiçbir şekil ve surette doğrudan ya da dolaylı olarak pay sahibi olamazlar. Bu yasak basın, yayın, televizyon ve radyo kuruluşları, bu kuruluşlarda doğrudan veya dolaylı olarak pay sahibi olanlar ile bunlarla 1086 sayılı Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanununun 245 inci maddesinin (3) numaralı bendinde yazılı derecelerde akrabalığı bulunan kimseler ve basın, yayın, televizyon ve radyo kuruluşlarında ücret veya sair adlar altında yapılan ödemelerle istihdam edilenler bakımından da uygulanır.

2908 sayılı Dernekler Kanunu hükümlerine göre kurulan ve faaliyet gösteren dernekler, 4721 sayılı Türk Medeni Kanununa göre kurulan ve faaliyet gösteren vakıflar ve 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu hükümlerine göre kurulan kooperatifler ve birlikler Kurumdan izin almak kaydıyla, mikro girişimcilere finansman sağlamak üzere mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşu kurabilirler.

Sendikalar, meslek kuruluşları, yerel yönetimler ve bunlar tarafından kurulan veya bunların doğrudan veya dolaylı olarak pay sahibi olduğu kuruluş ve şirketler, münzam ve emeklilik sandıkları da mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşu kurabilirler. Faaliyet izninin verilmesine ilişkin esas ve usuller Kurulca düzenlenir. İzin verilmesine esas teşkil eden şartların kaybedilmesi halinde, verilen izin aynı usulde kaldırılır ve ilgili mercilere bildirilir. Bu kapsamdaki faaliyetler bu Kanun hükümlerine tabi değildir.

Bu kuruluşlar, mikro girişimcilere finansman sağlama faaliyetleri ile ilgili olarak, Kurumun belirleyeceği esas ve örneklere uygun olarak isteyeceği her türlü bilgi, belge, cetvel, rapor ve mali tabloyu Kuruma tevdi etmekle yükümlüdür.

Bu kuruluşların mikro girişimcilere finansman sağlama faaliyetleri hakkında, yılda bir kez yönetmelikte belirlenen esaslar çerçevesinde, büyüklüklerine göre serbest muhasebeci mali müşavir veya yeminli mali müşavir tarafından düzenlenecek denetim raporu, her yılın mart ayı sonuna kadar Kuruma tevdi edilir.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarınca yurt içinde veya yurt dışında yerleşik gerçek veya tüzel kişilerden, Kurumdan izin alınması kaydıyla sağlanan, herhangi bir şarta bağlı olmayan ve geri ödenme talebi bulunmayan bağış niteliğindeki kaynaklar, özkaynaklar hesabında yer alır.

Kurulmuş olan mevduat kabul etmeyen bir mikro finans kuruluşunun faaliyete geçmek için Kuruldan ayrıca mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşu faaliyet izni" alması şarttır.

Faaliyet izni için, Kuruma yapılacak başvurulara ve başvuruda aranacak bilgi ve belgeler ile faaliyet izninin verilmesine ilişkin esas ve usuller Kurulca çıkarılacak bir yönetmelikle düzenlenir.

Kuruluşa ilişkin izinler, izin tarihinden itibaren bir yıl içinde faaliyete geçilmemesi halinde geçersiz olur.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının anasözleşme ve ortak değişiklikleri, hisse devirleri

Madde 16- Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının ana sözleşme ve ortak değişiklikleri ile hisse devirlerine ilişkin hususlarda 4 üncü madde hükümlerine uyum ve Kurumun izni aranır.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının yönetim organları

Madde 17- Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının yönetim organları, ana sözleşmelerinde belirtilen esaslara uygun olarak belirlenir.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarında şubeler

Madde 18- Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının şube açması ve şubelerin faaliyete geçmesi Kurumun iznine tabidir.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarında krediler Madde 19- Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşları, yönetim kurulu kararı ile mikro girişimcilere kredi kullanabilir. Yönetim kurulu, bu yetkisini belirleyeceği esaslar çerçevesinde genel müdürlüğe veya şubelere devredebilir. Yetki devri, yönetim kurulunun sorumluluğunu ortadan kaldırmaz.

Bir mikro girişimciye kullanılacak kredi miktarı ve şartları, mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşu ile mikro girişimci arasındaki mutabakat sonucu belirlenir.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşları; birden fazla mikro girişimcinin bir araya gelerek oluşturdukları gruplara da tarafların mutabık kaldıkları şartlarla kredi kullanabilir.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının yapamayacakları iş ve işlemler Madde 20- Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşları, bu Kanunda belirlenen faaliyet konusu dışında hiçbir ticari ve sınai faaliyette bulunamaz. Bu çerçevede mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşları;

- a) Mikro girişimciler dışında hiçbir gerçek ya da tüzel kişiye ayni ya da nakdi kredi veremez,
- b) Kredi kartı çıkaramaz, çekle işleyen hesap açamaz, çek karnesi veremez,
- c) Yabancı para üzerinden kredi veremez,
- d) İhtiyaçları için Kurumca izin verilen sayı ve büyüklüğün üstünde gayrimenkul edinemez,
- e) Ortaklık kuramaz, kurulmuş ortaklıklarda pay sahibi olamaz.

Alacaklardan dolayı edinilen ortaklık payları, emtia ve gayrimenkuller ile 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu hükümlerine göre, sermaye piyasası araçları ihracı bu maddeye göre yasak kapsamında değerlendirilmez.

Alacaklardan dolayı edinilen ortaklık payları, gayrimenkul ve emtianın elden çıkartılmasına ilişkin esas ve usuller Kurumca çıkarılacak yönetmelikle belirlenir.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarında yazılı sözleşme zorunluluğu Madde 21- Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının mikro girişimciler ile olan kredi ilişkisini düzenleyen sözleşmelerin geçerliliği yazılı şekle tabidir.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının, müşterileri ile imzalayacağı sözleşmenin bir örneği ile birlikte, sözleşme hükümleri hakkında Kurumca istendiğinde detaylı bilgi verilmesi zorunludur. Sözleşme hükümleri açık, anlaşılır ve kolaylıkla okunabilecek boyutlarda düzenlenir. Sözleşmede hizmet maliyeti veya temerrüt dahil her türlü faiz oranı, yaptırım, ücret ve komisyon gibi parasal yükümlülüklerle ilişkin hükümler ile sözleşmenin yenilenmesi ve feshine ilişkin hususlar taraflarca kolayca anlaşılabilirlik belirlenir.

Müşterilerden sözleşmede yer alanlar dışında; faiz, komisyon, hizmet maliyeti veya masraf gibi adlar altında hiçbir şekil ve suretle ödeme talebinde bulunulamaz. Taraflar arasında akdedilen sözleşmede öngörülen şartlar, sözleşme süresi içerisinde müşteri aleyhine değiştirilemez.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarında hesap ve kayıt düzeni, mali tablolar, denetim

Madde 22- Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının, kanuni zorunluluklar dışında hesap ve kayıtları ile mali tablolarını Kurumca belirlenecek esas ve usullere uygun şekilde tutmak, yayımlamak ve ilgili mercilere göndermekle yükümlüdürler.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının mali tablolarının, Kurumca çıkarılacak yönetmelikle belirlenecek esaslara uygun olarak büyüklüklerine göre serbest muhasebeci mali müşavir veya yeminli mali müşavir tarafından denetlenmesi şarttır.

Kurul, mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının mali bünyeleri ve kaynaklarının kullanımı ile ilgili standart oranları ve bu oranların gerekli görüldüğü takdirde yayımlanmasına ilişkin esas ve usulleri tespiti yetkilidir. Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşları tespit edilecek oranlara uymak zorundadır.

Kurum, bu Kanunun uygulanmasını izlemek amacıyla mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarından, belirleyeceği esaslar ve örneklere uygun her türlü bilgi, belge, cetvel ve rapor istemeye yetkilidir. Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşları bunları Kuruma tevdi etmekle yükümlüdür.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının her türlü işlemlerinin denetimi, varlıkları, alacakları, özkaynakları, borçları, kar ve zarar hesapları arasındaki ilgi ve

dengelerin ve mali bünyeyi etkileyen diğer tüm unsurların tespit ve tahlili ile bu kapsamdaki inceleme ve soruşturmalar Kurum tarafından yapılır.

Bankalar Yeminli Murakıpları ve yardımcıları; mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşları ile bunlarla ilgili diğer gerçek ve tüzel kişilerden bu Kanun hükümleri ile ilgili görecekları bütün bilgileri istemeye, bunların tüm defter, kayıt ve belgelerini incelemeye yetkili olup, bilgi istenenler de istenilen bilgileri vermekle; defter, kayıt ve belgeleri incelemeye hazır bulundurmakla yükümlüdürler. Kamu kurum ve kuruluşları, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ve benzeri kuruluşlar ile Risk Merkezi, görevleriyle ilgili olarak istenecek her türlü bilgiyi gizli de olsa, Bankalar Yeminli Murakıpları ve yardımcılarına vermek zorundadırlar.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarında faaliyet izninin kaldırılması Madde 23- Kurumca aşağıdaki durumlardan bir veya birkaçının varlığının tespiti halinde Kurul, bir mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşuna verilen faaliyet iznini Kurul kararıyla kaldırmaya yetkilidir.

- a) Yükümlülüklerini vadesinde yerine getirememesi,
- b) Yükümlülüklerinin toplam tutarının varlıklarının toplam tutarını aşması,
- c) 20 nci maddeye göre yasaklanan faaliyetlerde bulunulduğunun tespiti halinde, Kurumca verilecek süre içinde bu faaliyetlerini tasfiye etmemesi,
- d) 22 nci maddede yer alan yükümlülüklere uymadığının tespiti halinde, Kurumca verilecek süre içinde uyumsuzluğun giderilmemesi,
- e) Kara paranın aklanmasının önlenmesine ilişkin mevzuata aykırı fiillerin tespiti.

Faaliyet izni kaldırılan mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşları, genel hükümlere göre tasfiye edilir. Kurum, tasfiye işlemlerini denetlemeye ve ilgililerden gerekli göreceği her türlü bilgi ve belgeyi istemeye yetkilidir.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşunun yönetim kurulu başkan ve üyeleri, denetçileri ile genel müdür, genel müdür yardımcıları ve imzaları mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşunu ilzam eden memurlarının kanuna aykırı karar ve işlemleriyle mikro finans kuruluşu hakkında bu madde hükümlerinin uygulanmasına neden olduklarının tespiti halinde, mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşuna verdikleri zararlarla sınırlı olmak üzere, bunların şahsi sorumlulukları yoluna gidilerek

Kurul kararına istinaden ve genel hükümler uyarınca oluşacak tasfiye kurulunun talebi üzerine, şahsın iflasına mahkemece karar verilebilir.

Bu karar ve işlemler mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşunun yönetim ve denetimini elinde bulunduran ortaklara menfaat temini amacıyla yapıldığı takdirde, menfaat temin eden ortaklar hakkında da temin ettikleri menfaat üzerinden aynı hüküm uygulanır.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarına uygulanacak idari para cezaları Madde 24- Kurul kararıyla ve gerekçesi belirtilmek suretiyle mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarına, bu Kanunun;

- a) 16 ncı maddesi hükümlerine aykırılık halinde üç milyar lira,
- b) 18 inci maddesine aykırı şekilde şube açılması halinde beş milyar lira,
- c) 22 nci maddesinin ikinci ve üçüncü fıkralarına aykırılık halinde beş milyar lira, idari para cezası uygulanabilir.

İdari para cezalarının uygulanmasından önce, ilgili mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşunun savunması alınır. Savunma istendiğine ilişkin yazının tebliğ tarihinden itibaren bir ay içinde savunma verilmemesi halinde, savunma hakkından feragat edildiği kabul edilir.

İdari para cezalarının verilmesini gerektiren fiillerin tekrarı halinde, verilen para cezası iki katı, ikinci ve müteakip tekrarlarında üç katı artırılarak uygulanır. Bu cezaların verildiği tarihten itibaren iki yıl içinde idari para cezası verilmesini gerektiren aynı fiil işlenmediği takdirde, önceki cezalar tekrarda esas alınmaz. Verilen idari para cezalarına dair kararlar ilgililere 7201 sayılı Tebligat Kanunu hükümlerine göre tebliğ edilir ve Kurumun bildiri üzerine 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun hükümlerine göre Maliye Bakanlığınca tahsil olunur.

Bu maddeye göre ceza uygulama hakkı, aykırılığın vuku bulunduğu tarihten itibaren beş yıllık zamanaşımına tabidir. Adli ceza gerektiren fiiller için ayrıca idari para cezası uygulanmaz.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarına uygulanacak adli cezalar Madde 25- Bu Kanuna göre, alınması gereken izinleri almaksızın mikro girişimcilere finansman sağlama faaliyetleriyle uğraşan veya ticaret unvanları, her türlü belgeleri, ilan ve reklamları veya kamuoyuna yaptıkları açıklamalarda mevduat kabul etmeyen

mikro finans kuruluğu adını kullanan, mikro girişimcilere finansman faaliyetinde buldukları izlenimini oluşturacak söz ve deyimleri kullanan gerçek kişiler ile tüzel kişilerin görevlileri, fiile katılma derecelerine göre, bir yıldan üç yıla kadar hapis ve beş milyar liradan on milyar liraya kadar ağır para cezası ile cezalandırılırlar.

Ayrıca, Kurulun talebi üzerine, bu suçları işleyen kişilerin işyerlerinin sürekli veya bir yılı geçmemek üzere geçici olarak kapatılmasına, ilan ve reklamlarının durdurulması veya toplatılmasına mahkemece karar verilir.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşu yönetim kurulu başkan ve üyeleri ile diğer mensupları görevleri dolayısıyla kendilerine tevdi olunan veya muhafazaları, denetim veya sorumlulukları altında bulunan mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşuna ait para veya sair varlıkları zimmetlerine geçirirlerse, altı yıldan oniki yıla kadar ağır hapis cezası ile cezalandırılacakları gibi, mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşunun uğradığı zararı tazmine mahkum edilirler.

Üçüncü fıkrada gösterilen suç, mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşunu aldatacak ve fiilin açığa çıkmamasını sağlayacak her türlü hileli faaliyette bulunmak suretiyle işlenmiş ise, faile oniki yıldan aşağı olmamak üzere ağır hapis ve meydana gelen zararın üç katı kadar ağır para cezası verilir. Ayrıca, meydana gelen zararın ödenmemesi halinde, mahkemece re'sen ödettilmesine hükmolunur. Zararın kovuşturma yapılmadan önce, tamamıyla ödenmiş olması halinde cezaların yarısı, ödeme hükümden önce gerçekleştirilmiş ise üçte bir oranında indirilir.

Bu Kanunda gösterilen yetkili mercilerin ve denetim görevlilerinin istedikleri bilgi ve belgeleri vermeyen ya da denetim görevlilerinin görevlerini yapmalarına engel olan gerçek kişiler ile tüzel kişilerin görevli ve ilgilileri bir yıldan üç yıla kadar hapis ve beş milyar liradan onbeş milyar liraya kadar ağır para cezası ile cezalandırılırlar.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının bu Kanunda gösterilen merciler ile denetim görevlilerine, mahkemelere ve diğer resmi dairelere hitaben düzenledikleri belgeler ile yayımladıkları belgelerde yapılan gerçeğe aykırı beyanlardan, işlemlerin kayıt dışı bırakılmasından veya gerçek mahiyetlerine uygun düşmeyecek şekilde muhasebeleştirmesinden dolayı, bunları veya bunların düzenlenmesine esas olan her türlü belgeleri imza edenler, görev ve ilgilerine ve fiile katılma derecelerine göre, bir yıldan üç yıla kadar hapis ve onbeş milyar liradan aşağı olmamak üzere ağır para cezasıyla cezalandırılırlar.

Bu Kanunun uygulanmasında ve uygulanmasının denetiminde görev alanlar, görevleri sırasında öğrendikleri mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşları ve müşterilerine ait sırları, bu Kanuna ve özel kanunlarına göre yetkili olanlardan başkasına açıklayamazlar ve kendi yararlarına kullanamazlar.

Bu yükümlülük görevden ayrılmalarından sonra da devam eder. Bu yükümlülüğe uymayan kişiler hakkında, bir yıldan üç yıla kadar ağır hapis ve on milyar liradan az olmamak üzere ağır para cezasına hükmolunur.

Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarının mensupları ve diğer görevlileri, sıfat ve görevleri dolayısıyla öğrendikleri mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarına veya müşterilerine ait sırları, bu konuda kanunen açıkça yetkili kılınan mercilerden başkasına açıklayamazlar. Bu yükümlülük görevden ayrılmalarından sonra da devam eder. Bu madde hükmüne aykırı davrandığı tespit edilen kişiler hakkında bir yıldan üç yıla kadar ağır hapis ve beş milyar liradan az olmamak üzere ağır para cezasına hükmolunur.

Beşinci ve altıncı fıkralarda yazılı kişiler, sırları kendileri ya da başkaları için yarar sağlamak amacıyla açıklarlarsa, üç yıldan beş yıla kadar ağır hapis cezasına ve onbeş milyar liradan az olmamak üzere ağır para cezasına mahkum edilmekle birlikte, fiilin önemine göre, bu Kanun kapsamına giren kuruluşlarda görev yapmaları geçici veya sürekli olarak yasaklanır.

Bu Kanuna göre suç teşkil eden hareket ve fiiller başka kanunlara göre de cezayı gerektirdiği takdirde, faileri hakkında en ağır cezayı gerektiren kanun maddesi uygulanır. 6762 sayılı Türk Ticaret Kanununun sorumluluğu gerektiren hükümleri saklıdır.

Bu Kanunda belirtilen cezalara ilişkin suçlardan dolayı kovuşturma yapılması, Kurumun Cumhuriyet Başsavcılığına yazılı başvuruda bulunmasına bağlıdır. Bu başvuru ile Kurum aynı zamanda müdahil sıfatını kazanır. Cumhuriyet savcıları kovuşturmaya yer olmadığına karar verilerse, Kurum, 1412 sayılı Ceza Muhakemeleri Usulü Kanununa göre kendisine tebliğ edilecek bu kararlara karşı itiraza yetkilidir.

İkinci, altıncı ve yedinci fıkralarda yazılı suçlardan dolayı ilgili kişi ve kuruluşların dava açma hakkı saklıdır. Bu maddeye göre açılacak davalar, ilgili mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşunun merkezinin bulunduğu yerdeki mahkemelerde 3005 sayılı Meşhud Suçların Muhakeme Usulü Kanunu hükümlerine göre görülür. Para

cezalarında tüzel kişilerin sorumluluğu, 6762 sayılı Türk Ticaret Kanununun 65 inci maddesine göre tayin olunur.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Diğer Hükümler

Bankalar ve özel finans kurumları ile ilgili hükümler

Madde 26 - Mikro girişimcilere bu Kanun hükümleri ile öngörüldüğü şekilde finansman sağlayan ve 4389 sayılı Bankalar Kanunu hükümlerine göre faaliyet gösteren bankalar ile özel finans kurumlarına, mikro girişimcilere finansman sağlama faaliyetleriyle sınırlı olmak kaydıyla, bu Kanunun 31, 32, 33 ve 34 üncü maddelerinde yer alan hükümler aynen uygulanır.

Mikro Finans Kuruluşları Birliği

Madde 27- Mikro finans alanında faaliyet gösteren mevduat kabul eden ve etmeyen kuruluşların üye olduğu ve Kurulca belirlenecek usul ve esaslar çerçevesinde kurulan ve faaliyete geçen Mikro Finans Kuruluşları Birliği oluşturulur.

Mikro Finans Güvence Fonu

Madde 28- Mevduat kabul eden mikro finans kuruluşlarındaki mevduat hesaplarının sigorta edilebilmesi amacıyla, Kurulca belirlenecek usul ve esaslar çerçevesinde mikro finans kuruluşları mevduatlarına ilişkin Mikro Finans Güvence Fonu oluşturulur.

Mevduat kabul eden ve etmeyen mikro finans kuruluşlarında parasal tutarlar
Madde 29- Bu Kanundaki parasal sınır ve oranlardanher biri, her yıl kısmen ya da tamamen, Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından açıklanan toptan eşya fiyatları endeksinin iki katının gerektirdiği miktar ve sınırları geçmemek üzere Kurul kararıyla artırılabilir.

Diğer kanunların uygulanması

Madde 30- Mevduat kabul eden ve etmeyen mikro finans kuruluşları hakkında 1211 sayılı Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kanununun 40 inci maddesi hükmü uygulanmaz.

Bu Kanunda hüküm bulunmayan hallerde genel hükümler uygulanır.

Madde 31- 3/6/1949 tarihli ve 5422 Kurumlar Vergisi Kanununun 7 nci maddesinin sonuna aşağıdaki bent eklenmiştir.

“26. Faaliyetlerinden elde ettikleri karları, sermayelerine ilave eden ve mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşları.”

Madde 32- 8/6/1959 tarihli ve 7338 sayılı Veraset ve İntikal Vergisi Kanununun 4 üncü maddesinin birinci fıkrasına aşağıdaki bent eklenmiştir.

“m) Mevduat kabul etmeyen mikro finans kuruluşlarınca Mikro Finans Kuruluşları Hakkında Kanun hükümlerine göre sağlanan bağışlar.”

Madde 33- 13/7/1956 tarihli ve 6802 sayılı Gider Vergileri Kanununun 29 uncu maddesine aşağıdaki bent eklenmiştir.

“ v) Mevduat kabul eden ve etmeyen mikro finans kuruluşlarının, Mikro Finans Kuruluşları Hakkında Kanun kapsamında yaptıkları işlemlerden sağladıkları paralar ile bankalar ve özel finans kurumlarının anılan Kanunda öngörülen şekilde sağladıkları finansman hizmetleri dolayısıyla aldıkları paralar.”

Madde 34- 1/7/1964 tarihli ve 488 sayılı Damga Vergisi Kanununa ekli (2) sayılı tablonun “IV- Ticari ve medeni işlerle ilgili kağıtlar” bölümüne aşağıdaki bent eklenmiştir.

“31. Mevduat kabul eden ve etmeyen mikro finans kuruluşlarının, Mikro Finans Kuruluşları Hakkında Kanun kapsamında yaptıkları işlemler dolayısıyla düzenlenen kağıtlar ile bankalar ve özel finans kurumlarının anılan Kanunda öngörülen şekilde sağladıkları finansman hizmetleri dolayısıyla düzenlenen kağıtlar.”

Yürütme

Madde 35- Bu Kanun yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Yürürlük

Madde 36- Bu Kanun hükümlerini Bakanlar Kurulu yürütür.

ÖZGEÇMİŞ

20 Kasım 1980 yılında Erzurum'un Oltu ilçesinde dünyaya gelmiştir. 2000 yılından itibaren, sırasıyla Balıkesir, İzmir, İstanbul, Tekirdağ ve Sakarya illerinde yaşamıştır. İlkokulu köyünde, ortaokul ve liseyi Erzurum İmam-Hatip lisesinde tamamlamıştır. 2002 yılında Sakarya Üniversitesi, Turizm ve Otelcilik MYO'ndan mezun olduktan sonra 2004'te Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde lisansını tamamlamıştır. 2000 yılında Kültür ve Yardımlaşma Derneği ve Toplum Gönüllüleri Vakfı'nın yönetiminde bulunmuş, 2002 yılında Serpin Manyas Termal Tatil Köyü'nde göreve başlamıştır. 2003 yılında, İzmir'de Sanline yolcu gemisi şirketinde, 2004 yılında İstanbul'da İstanbullines gemi şirketinde ve yine İstanbul'da Yardımcılar ithalat şirketinde, Sakarya'da Çapoğlu Grup şirketinde çalışmıştır. Ayrıca çalışma esnasında Mecidiyeköy Yüksektepe Felsefeciler Derneği yönetiminde ve AGD Şişli Şubesi'nde görev almıştır. Gemi şirketinde çalıştığı yıllarda kruvaziyer gemi işletim sistemi üzerine ihtisas yapmıştır.