



Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı

MİKRO KREDİ KULLANAN KADINLAR: ŞIRNAK ÖRNEĞİ

Süreyya ECE

Doktora Tezi

Ankara, 2014

MİKRO KREDİ KULLANAN KADINLAR: ŞIRNAK ÖRNEĞİ

Süreyya Ece

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme Anabilim Dalı

Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı

Doktora Tezi

Ankara, 2014

KABUL VE ONAY

BİLDİRİM

ADAMA

Başarıya ulaşmamı sağlayan içimdeki mücadeleci ruhun, azmin ve sabrın kaynağı

Anneme...

TEŞEKKÜR

Çalışmamın her aşamasında bana desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen ve karşılaştığım zorlukları aşmamda yardımcı olarak bana cesaret veren, sadece akademik açıdan değil kültürel açıdan da bana büyük katkı sağlayan danışman hocam Prof. Dr. Azize ERGENELİ'ye;

Çalışmama, özellikle analiz aşamasında zamanlarını ayırarak yaptıkları büyük katkılardan dolayı Prof. Dr. Hüseyin TATLIDİL Hocama ve Doç. Dr. Arzu İLSEV Hocama;

Doktora eğitimime başladığım günden beri başarılı olacağım konusunda beni motive eden İşletme Bölümündeki bütün hocalarıma;

Akademik eğitimimize devam etmemizi ve çalışmalar yapmamızı destekleyen çalıştığım kurum olan Şırnak Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ali AKMAZ'a;

Hayatım boyunca beni destekleyen aileme bütün kalbimle teşekkürlerimi sunarım.

ÖZET

ECE, Süreyya. *Mikro Kredi Kullanan Kadınlar: Şırnak Örneği*, Doktora Tezi, Ankara, 2014.

Mikro kredi uygulaması, kadınları sosyo-ekonomik açıdan güçlendirerek onların toplum içerisindeki durumunu iyileştirmeyi amaçlamaktadır. İlk olarak Bangladeş'in kırsal bölgelerinde uygulanan mikro kredi uygulamasından başarılı sonuçlar alınmış ve hızlı bir şekilde diğer ülkelere yayılmıştır. Mikro kredi uygulamasının kadınların yaşamında olumlu yönde etkiler yapması beklenirken, bazı örneklerde önemli bir değişiklik yaratmadığı, bazı örneklerde de kadınların yaşamını olumsuz yönden değiştirdiği bildirilmiştir.

Bu çalışmada Şırnak ilinde, mikro kredi uygulamasının başarılı ve başarısız olduğu konular tespit edilmeye çalışılmış ve mikro kredi kullanan kadınları, diğer kadınlardan ayıran özellikler belirlenmeye çalışılmıştır. Bu amaçla, öncelikle mikro kredi kullanan kadınların kişilik özellikleri ve demografik bilgileri belirlenmeye, daha sonra bu kadınların sosyo-ekonomik düzeyindeki değişimler değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda Şırnak ilinde mikro kredi kullanan kadınlar, mikro kredi kullanmayıp kendi imkânlarıyla girişimcilik faaliyetleri yürüten kadınlar ve ev kadınları arasında karşılaştırma yapılmıştır.

Araştırma verileri görüşme ve anket yöntemleri kullanılarak elde edilmiştir. Mikro kredi kullanan kadınlar, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar ve ev kadınlarının kişilik ve demografik özellikler açısından farklılıklarını tespit etmek ve grupların hangi özellikler açısından ayrıştığını belirlemek için Diskriminant Analizi, katılımcıların gruplara ait olma olasılıklarını belirlemek için ise Multinomial Lojistik Regresyon analizi kullanılmıştır. Mikro kredi kullanımının sosyo-ekonomik düzey üzerindeki etkisini belirlemek için nitel yöntemlerden görüşme yöntemi uygulanmıştır. Elde edilen görüşme notları analiz edilerek mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar ve ev kadınlarıyla karşılaştırılmıştır.

Çalışma sonucunda mikro kredi kullanan kadınların girişimci kişilik özellikleri bakımından ev kadınlarına benzedikleri, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlardan ise farklılaştıkları belirlenmiştir. Çalışmada ayrıca mikro kredi kullanan kadınların mikro kredi aldıktan sonra; mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların girişimcilik faaliyetlerinden sonra sosyo-ekonomik düzeylerinde olumlu yönde bir değişim algıladıkları belirlenmiştir. Ev kadınlarının ise zaman içerisinde sosyo-ekonomik düzeylerinde bir değişiklik algılamadıkları belirlenmiştir.

Anahtar Sözcükler

Mikro Kredi Uygulaması, Girişimci Kadınlar, Girişimci Kişilik, Sosyo-Ekonomik Düzey

ABSTRACT

ECE, Süreyya. *Women Participating in Microcredit Programs: Şırnak Case*, Ph. D. Dissertation, Ankara, 2014.

Microcredit programs aim at improving women's position in the society by strengthening them socio-economically. Successful results were obtained from the microcredit programs which were first used in rural areas of Bangladesh and have spread over other countries rapidly. Even though it was expected that microcredits would have a positive impact in women's lives, it was reported that they had no significant effect in some cases. In other cases, they even had negative influences on women's lives.

This study aimed at investigating the benefits and problems of microcredit programs in Şırnak region and determining the characteristics that distinguish women who participate in microcredit programs from those who do not. To this end, first the personality and demographic characteristics of female microcredit participants were determined and then the changes in their socio-economic levels after the program were examined. Characteristics of women who participate in microcredit programs were compared with women entrepreneurs who do not receive microcredit loans and housewives.

Data was collected from the three groups of women mentioned above using both interviews and surveys. Discriminant analysis was conducted to determine the personality and demographic characteristics that differentiate the three groups of women and multinomial logistic regression analysis was used to determine the probability of belonging to each group. Data regarding the effects of microcredit programs on socio-economic level was collected through interviews.

The results of the analyses showed that women who participated in microcredit programs had similar personality characteristics as housewives, but different characteristics than women entrepreneurs who do not participate in microcredit

programs. The results also suggest that women who participate in microcredit programs perceive a positive change in their socio-economic level after using a microcredit loan. Similarly, women entrepreneurs who don't receive microcredit loans seem to perceive a positive change in their socio-economic level after entrepreneurial activities. On the other hand, housewives do not seem to perceive any change in their socio-economic level over time.

Key Words

Microcredit programs, Women Entrepreneurs, Entrepreneurial Personality, Socio-Economic Level.

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY	i
BİLDİRİM	ii
ADAMA	iii
TEŞEKKÜR	iv
ÖZET	v
ABSTRACT	vii
İÇİNDEKİLER	ix
TABLolar LİSTESİ	xi
ŞEKİL VE GRAFİK LİSTESİ	xii
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM	5
MİKRO KREDİNİN GELİŞİMİ VE ETKİLERİ	5
1.1. MİKRO KREDİ UYGULAMASINA GENEL BİR BAKIŞ	5
1.2. MİKRO KREDİNİN DÜNYA'DAKİ GELİŞİMİ	23
1.3. MİKRO KREDİNİN TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİMİ	27
1.4. MİKRO KREDİ VE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ	30
1.5. MİKRO KREDİNİN KADINLAR ÜZERİNDEKİ SOSYO-EKONOMİK ETKİLERİ	36
1.5.1. Mikro Kredinin Kadınlar Üzerindeki Güçlendirme Etkisi.....	42
1.5.2. Mikro Kredinin Kadınlar Üzerindeki Sosyal Etkileri	48
1.5.3. Mikro Kredinin Kadınlar Üzerindeki Ekonomik Etkileri	50
1.6. MİKRO KREDİNİN ETKİLERİNE YÖNELİK ELEŞTİREL GÖRÜŞLER	52
İKİNCİ BÖLÜM	64
GİRİŞİMCİ KADINLARIN GİRİŞİMCİ KİŞİLİK VE DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ	64
2.1. GİRİŞİMCİ KADIN KİŞİLİĞİ	64
2.2. GİRİŞİMCİ KADINLARIN ORTAK KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ	67

2.3. GİRİŞİMCİ KADINLARIN DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ.....	76
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	82
MİKRO KREDİ KULLANAN KADINLAR: ŞIRNAK ÖRNEĞİ	82
3.1. ARAŞTIRMANIN AMACI.....	82
3.2. EVREN VE ÖRNEKLEM	85
3.3. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ.....	87
3.4. DEĞİŞKENLERİN ÖLÇÜLMESİ	87
3.4.1. Kişilik Özellikleri.....	88
3.4.2. Demografik Özellikler	89
3.4.3. Sosyo-Ekonomik Düzeyde Değişiklik	90
3.5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI	92
3.5.1. Örneklem Özellikleri.....	92
3.5.2. Güvenilirlik Analizleri	97
3.5.3. Girişimci Olma Olasılığına Yönelik Hipotez Testleri	98
3.5.4. Sosyo-Ekonomik Düzeydeki Değişiklikler.....	119
SONUÇ.....	135
KAYNAKÇA	152
EKLER.....	165

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Mikro Kredinin Faydaları	17
Tablo 2: Türkiye’de Verilen Mikro Kredi Türleri	29
Tablo 3: Mikro Krediyeye Yönelik Eleştirel Görüşler.....	53
Tablo 4: Katılımcıların Toplu Demografik Bilgileri	92
Tablo 5: Katılımcıların Grup Halindeki Demografik Bilgileri	94
Tablo 6: Katılımcıların Çalışma Alanı.....	96
Tablo 7: Ölçeğin Güvenilirlik Katsayısı ve Tanımlayıcı İstatistikler	98
Tablo 8: Ki-Kare Analiz Sonuçları	99
Tablo 9: Medeni Durum ve Konum Arasındaki Çapraz Tablo Sonuçları.....	99
Tablo 10: Babanın Mesleği ve Konum Arasındaki Çapraz Tablo Sonuçları.....	100
Tablo 11: Eşin Mesleği ve Konum Arasındaki Çapraz Tablo Sonuçları.....	101
Tablo 12: Ücretli İş Tercihini ve Konum Arasındaki Çapraz Tablo Sonuçları.....	102
Tablo 13: Tasarruf ve Konum Sonuçları Arasındaki Çapraz Tablo Sonuçları.....	103
Tablo 14: Box’s M Testi Sonucu	105
Tablo 15: Log Belirleyicileri.....	105
Tablo 16: Özdeğer Tablosu.....	105
Tablo 17: Wilks’ Lambda Tablosu.....	106
Tablo 18: Grup Fonksiyonlarının Orta Noktası	106
Tablo 19: ANOVA Tablosu (Grup Ortalamaları Eşitlik Testi).....	108
Tablo 20: Yapı Matriksi	109
Tablo 21: Grup İstatistikleri.....	111

Tablo 22: Kanonik Diskriminant Fonksiyonları Katsayıları.....	112
Tablo 23: Sınıflandırma Sonuçları.....	113
Tablo 24: Model Uyum Bilgisi.....	114
Tablo 25: Uyum İyiliği Testi.....	115
Tablo 26: Olasılık Oran Testi Tablosu.....	115
Tablo 27: Mikro Kredi Kullanan Kadınların Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadınlara Göre Sahip Oldukları Parametreler.....	116
Tablo 28: Ev Kadınlarının Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadınlara Göre Sahip Oldukları Parametreler.....	117
Tablo 29: Ev Kadınlarının Mikro Kredi Kullanan Kadınlara Göre Sahip Oldukları Parametreler.....	118
Tablo 30: Sınıflandırma Oranı	119
Tablo 31: Hipotezler ve Sonuçları.....	137
Tablo 32: Araştırma Soruları ve Cevapları.....	147

ŞEKİL VE GRAFİK LİSTESİ

Şekil 1: Mikro Kredi Uygulamasının Etkileri	40
Grafik 1: Kanonik Diskriminant Fonksiyonları	107
Grafik 2: Kesim Noktaları.....	112

GİRİŞ

Mikro kredi uygulaması, özellikle az gelişmiş bölgelerde yaşayan kadınlara küçük miktarda sermaye yardımında bulunarak onları sosyo-ekonomik açıdan güçlendirmeyi amaçlayan bir uygulamadır. İlk olarak Bangladeş'te uygulanan mikro kredi uygulamasının başarılı sonuçları dikkati çekmiş ve uygulama hızlı bir şekilde başta Asya ülkeleri olmak üzere çok sayıda ülkeye yayılmıştır. Uygulamanın mimarı olan Prof Dr Muhammed Yunus'a da 2006 yılında mikro kredi projesi nedeniyle Nobel Barış Ödülü verilmiştir.

Mikro kredi programları yalnızca eğitimsel veya sosyal açıdan yarar sağlamış olsa, çoğu kadına aileleri tarafından bu programlara katılmalarına izin verilmeyecektir. Ancak krediye erişim imkânı, ailelerin, kadınlara bu programlara katılmalarına izin vermesini teşvik etmektedir (Hashemi ve diğ., 1996). Mikro kredi uygulaması, kadının bir gelir sağladığında ekonomik açıdan güçleneceği ve ekonomik güce sahip olduğunda sosyal açıdan da güçleneceği ve böylelikle başta ailevi konular olmak üzere birçok konuda söz hakkı kazanarak sadece ailesi içerisinde değil toplum içerisindeki konumunu da yükselteceği düşüncesine dayanmaktadır. Uygulamanın dünya çapında dikkat çekmesinin sebebi, özellikle gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerin kırsal bölgelerinde baskı altında tutulan, toplumsal haklara sahip olmayan kadınları güçlendirdiğine dair elde edilen sonuçlarıdır. Kadına küçük de olsa bir sermaye verilmesiyle kadının aileye katkı sağlaması hedeflenmektedir. Ekonomik durumu kötü olan bir ailede kadın, kötü bir konumda iken aile bireyleri tarafından gelir kaynağı olarak algılandığında ev içerisindeki değeri artmakta ve üzerindeki baskı azalmaktadır. Üzerindeki baskı azalan kadın, kendini işine daha iyi verebildiğinden daha fazla gelir kazanabilmekte ve ailesinin yaşam koşullarını iyileştirebilmektedir. Bunun sonucunda toplumda da söz sahibi olmakta ve yaşadığı bölgede geri kalmışlığın nedenlerinden biri olan cinsiyet ayrımcılığı gibi ilkel uygulamaların son bulmasında ve bölgenin kalkınmasında aktif rol oynayabilmektedir.

Mikro kredi uygulamasının kadınlar üzerindeki etkileriyle ilgili çok sayıda araştırma yapılmıştır. Bu araştırma sonuçlarının çoğunda mikro kredi uygulamasının kadınları sosyal ve ekonomik açıdan güçlendirdiği görülmüştür. Mikro kredi kullanan kadın az da olsa bir gelir sağladığından kadının ekonomik açıdan güçlendiği, ekonomik açıdan

güçlenen kadın evine katkı sağladığından ev içerisindeki değeri artmaktadır. Değeri artan kadına aile bireyleri tarafından evle ilgili eşya alımı, çocuk eğitimi gibi çeşitli konularda söz hakkı tanınmaktadır. Dolayısıyla mikro kredi kullanan kadınların, mikro kredi kullandıktan sonra hayatlarında sosyal ve ekonomik olarak olumlu yönde bir değişim algıladıkları ileri sürülmüştür (Amin ve diğ., 1998; Panjaitan ve Cloud, 1999; Hoque ve Itohara, 2008; Mahmud, 2003; Parveen ve Chaudhury, 2009; Ahmed ve diğ., 2001; Sultana ve Hasan, 2010; Hunt ve Kasynathan, 2002).

Diğer taraftan mikro kredi uygulamasının başarılı olduğu örnekler yanında azımsanamayacak kadar çok sayıda başarısız örneklerine de rastlanmıştır (Mallick, 2002; Karnani, 2007b; Parmar, 2003; Hulme, 2000b; Bateman, 2010). Bazı çalışmalarda mikro kredi kullanan kadınların aldıkları kredinin geri ödemesini yapmakta zorlandığı, bu nedenle aile içerisinde sıkıntılar yaşandığı belirlenmiştir. Mikro kredi kullanan kadınlar kırsal bölgelerde küçük bir pazarda faaliyet gösterdiği için yeterince gelir elde edememekte ve bunun sonucunda da kredinin geri ödemesinde zorlanmaktadır. Bazı kadınlar geri ödemeleri yapabilmek için başkalarından borç almakta, zamanla biriken borçlarını ödeyebilmek için daha fazla çalışmakta, daha fazla çalışmasının sonucunda aile içerisinde kendisine yüklenen sorumluluklarını yerine getirememekte ve bu yüzden başta eşi olmak üzere aile büyüklerinden tepki görmektedir. Bazı örneklerde kadınların krediyi alarak eşlerine teslim ettiği, eşlerinin de krediyi kendi işlerinde kullanıp sadece geri ödemesini yapması için eşlerine bir miktar para verdiği görülmüştür. Bazı durumlarda ise erkeklerin eşlerine para vermemesi nedeniyle kadınlar geri ödemeyi yapamamakta ve psikolojik sorunlar yaşamaktadırlar. Bu nedenle aile içerisinde daha fazla baskı gören kadınların mikro kredi kullanımından dolayı hayatlarında sosyal ve ekonomik açıdan olumsuz yönde bir değişim algıladıkları ileri sürülmüştür.

Bazı araştırmalarda, mikro kredi uygulamasının kadınların hayatında sosyal ve ekonomik açıdan olumlu ya da olumsuz herhangi bir değişiklik yaratmadığı yönünde sonuçlar elde edilmiştir (Asim, 2008; Baltacı, 2011). Bazı kadınlar aile içerisinde birçok konuda ya tek başlarına ya da eşleriyle ortak karar aldıklarını ve bu durumun mikro kredi kullandıktan sonra da aynı şekilde devam ettiğini ifade etmiştir. Söz konusu kadınların sadece günlük ihtiyaçlarını daha rahat karşılayabilmelerine yetecek kadar bir

gelir elde ettiğinden ve düzenli bir gelir olarak da değerlendirilmediğinden, mikro kredi kullanımından sonra sosyo-ekonomik düzeylerinde bir değişiklik algılamadıkları belirtilmiştir.

Mikro kredi uygulamasından başarısız sonuçlar alınmasının sebeplerinden biri olarak kredi miktarının çok düşük olması gösterilmiştir. Kredi miktarının düşük olması kadının bu krediyi ev içerisindeki küçük bir ihtiyacını karşılamak için kendisine verilen faizsiz bir borç olarak görmesine neden olmaktadır. Geri ödemesini de el işi yapıp satma gibi küçük çaplı faaliyetlerle yapmaktadır. Bazı kadınlar ise eşlerinin, kendi ihtiyacında kullanmak için kendilerini yönlendirmesiyle kredi almakta, geri ödemeyi de eşlerinin kendilerine verdiği parayla yapmaktadır. Dolayısıyla mikro kredi kullanımı kadınların hayatları üzerinde pek bir değişiklik sağlamadığından kadını güçlendirme amacına ulaşamamıştır.

Uygulamanın başarısız olmasının bir diğer sebebi mikro kredi alan kadınların krediyi hangi alanlarda kullanabilecekleri, elde edecekleri ürün ya da hizmeti nasıl pazarlayabilecekleri gibi konularda yeterince bilgilendirilmemesidir. Kadınların işletmecilik konusunda bilgileri olmadığı için gelir getirici farklı faaliyetlerde bulunmamakta, el işi, dikim, kuaför, tuhafiyeye gibi belirli alanları seçmekte, bu nedenle çok az ya da geri ödemelere yetecek kadar bir gelir sağlamaktadırlar. Bazı durumlarda geri ödemeleri bile yapamamakta, tanıdıklarından borç alarak kredinin haftalık geri ödemesini yapmaktadırlar.

Bu çalışmada, Türkiye'nin geri kalmış bölgelerinin başında gelen Şırnak ilinde mikro kredi uygulamasından faydalanan kadınlar ve onlarla aynı sosyo-ekonomik düzeyde olup mikro kredi kullanmayan ev kadınları ele alınıp karşılaştırılarak uygulamanın ne ölçüde başarılı olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada ayrıca mikro kredi kullanmadan kendi imkânlarıyla girişimcilik faaliyetlerine yönelen kadınlar da incelenerek söz konusu girişimci kadınlarla, mikro kredi kullanan kadınlar ve ev kadınları arasındaki benzerlik ve farklılıklar ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu konuda daha önce yapılan çalışmalarda, daha çok mikro kredi uygulamasının sosyo-ekonomik etkisi araştırılmıştır. Ancak mikro kredi kullanan kadınların profilini ve girişimci kişilik özelliklerini ortaya çıkararak onları başka kadınlardan farklı kılan veya başka kadınlarla

benzer yapan özelliklerini belirlemeye yönelik bir çalışma yapılmamıştır. Dolayısıyla bu araştırma, literatürdeki bu boşluğu doldurması açısından önem taşımaktadır.

Birinci bölümde öncelikle mikro kredi uygulamasının ortaya çıkışı ve gelişimi anlatılmıştır. Bu kapsamda mikro kredi uygulamasının kısa ve uzun vadeli amaçları ortaya konulmuş ve uygulamanın yoksul hane halkları üzerindeki etkisini açıklamaya yönelik olan kurumsalcı ve refahçı yaklaşımlar, özellikleri açısından karşılaştırılmıştır. Uygulamanın hedef kitlesi olan yoksul hane halkları ve kadınların sosyo-ekonomik şartlarından bahsedilmiştir. Mikro kredi uygulamasının dünya çapında nasıl bir etki yarattığı, çeşitli ülkelerde uygulamadan ne yönde sonuçlar alındığına dair bilgiler verilmiş, bunun yanı sıra uygulamanın Türkiye'deki gelişimi anlatılmıştır. Bu bölümde ayrıca mikro kredi ve kadın girişimciliği arasındaki ilişkiye değinilerek, uygulamanın kadınlar üzerindeki sosyal ve ekonomik etkilerinden bahsedilmiştir. Bölümde son olarak mikro kredi uygulamasının başarısızlığına yönelik görüşlere yer verilmiştir.

İkinci bölümde girişimci kadın kişiliği konusunda bilgi verilerek girişimci kadınların ortak kişilik özelliklerinden ve girişimci kadınların ortak demografik özelliklerine ilişkin yapılan araştırma bulguları incelenmiştir.

Üçüncü bölümde mikro kredi kullanan kadınların girişimci kişiliğe sahip olup olmadıkları, bu kadınların demografik bilgilerini ve mikro kredi kullanımının hayatlarında sosyal ve ekonomik açıdan bir değişiklik yaratıp yaratmadığını belirlemeye yönelik bir alan çalışması yapılmıştır. Çalışmada Şırnak ilinde en az bir yıldır mikro kredi kullanan kadınların sosyo-ekonomik düzeyinde bir değişiklik algılayıp algılamadıklarını belirleyebilmek için yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi uygulanmıştır. Mikro kredi kullanan kadınların girişimci kişilik özellikleri taşıyıp taşımadıklarını belirlemek için bölgede mikro kredi kullanmadan kendi imkânlarıyla girişimcilik faaliyetlerinde bulunan girişimci kadınlar ve herhangi bir gelir getirici faaliyette bulunmayan ev kadınlarıyla karşılaştırma yapılmıştır. Bunun için Diskriminant Analizi kullanılarak üç grup arasında nasıl ve hangi özellikler açısından ayrışma olduğu ortaya konulmuş ve mikro kredi kullanan kadınların hangi özellik açısından mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlara benzediği veya ev kadınlarından farklılaştığı belirlenmeye çalışılmıştır. Daha sonra Multinomial Lojistik Regresyon Analizi ile katılımcıların hangi gruba ait olduklarına ilişkin olasılıklar belirlenmeye çalışılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

MİKRO KREDİNİN GELİŞİMİ VE ETKİLERİ

1.1. MİKRO KREDİ UYGULAMASINA GENEL BİR BAKIŞ

Mikro kredi, yoksul toplumlara ekonomik açıdan biraz olsun istikrar kazandırmaya imkân verecek gelir getirici faaliyetlerin yapılması için uygulanan küçük bir kredi sistemidir (Sultana ve Hasan, 2010). Mikro kredi, yaşamını sürdürmek için çeşitli girişim ile ilgili faaliyetlere dahil olan bir kişiye, banka veya başka bir kurum tarafından ödenen küçük miktardaki bir borç olarak da ifade edilebilir. Mikro kredi, borç yoluyla bir gruba veya bir bireye, çoğunlukla teminatsız olarak sunulabilmektedir (Parveen ve Chaudhury, 2009). Mikro finans, özellikle yoksul ve çok yoksul olan düşük gelirli kişilere bankacılık hizmetlerinin sağlanmasıdır. Bu tanımlar ülkeden ülkeye değişebilmektedir. “Mikro finans” terimi çoğunlukla daha dar bir anlamda kullanılır. Bu terim, ilke olarak, sosyal yönelimli sivil toplum örgütleri tarafından geliştirilen metotlar kullanılarak mikro girişimcilere mikro kredi verilmesine dayanır (Christen ve diğ., 2003). Mikro finansman ise, bir ekonomide resmi finans kuruluşlarına erişme imkânı olmayan ya da söz konusu kuruluşlar tarafından hiç veya yeteri kadar hizmet sunulmayan yoksul aileler için oluşturulmuş bir finansman yöntemidir. Mikro finansman yönteminde yoksul insanlara kredi, tasarruf ve diğer temel finansal hizmetlerin sağlanması amaçlanmaktadır. Bu yöntem ile sağlanan kredi miktarları çok küçük ölçeklerde düzenlendiği için söz konusu kredi “mikro” olarak adlandırılmaktadır (Altay, 2007).

Mikro finans kuruluşları, geleneksel bankalar ve devlet tabanlı kalkındırma programları tarafından açık bırakılan piyasa boşluklarını doldurmayı hedeflemektedir. Çünkü geleneksel bankalar ve devlet tabanlı kalkındırma programları, yoksullar için etkin bir şekilde finans sağlayamamakta ya da bu konuda isteksiz davranmaktadır (Hammill ve diğ., 2008).

Büyük ölçüde devam eden genel bir trendin sonucunda “mikro kredi” ve “mikro finans” kavramları birbirinden ayrılmıştır. Mikro kredinin temelde iş amaçları için kullanıldığı tartışmasız kabul edildiğinden “mikro finans” kavramından

bahsedilmeye başlanmıştır. Çünkü söz konusu amaçların, mikro finans kuruluşları tarafından sunulan mikro sigorta, tasarruf hizmetleri, tüketim amaçlı mikro krediler gibi finansal ürünlere kıyasla küçük kaldığı düşünülmekteydi (Bateman, 2010). Bu tanımlara göre tüketim ihtiyaçları veya küçük ölçekli gelir getirici faaliyetler için “mikro kredi”; daha büyük ölçekli faaliyetler için ise “mikro finans” terimi kullanılmaktadır.

Mikro kredi sistemi, insanların, borç teşviki olmaksızın, ekonomik konumlarını iyileştirmede ihtiyaç duydukları kaynakları sağlamaları için dikkatli bir şekilde planlanır. Bu açıdan mikro kredi, kırsal bölgelerdeki yoksul insanların sosyo-ekonomik kalkınmasını arttıracak en önemli faktörlerden birisidir. Devlet ve sivil toplum kuruluşları, yoksulluğun üstesinden gelmek ve yoksulluk sınırının altında kalan kişilerin durumlarını iyileştirmelerine yardım etmek için, mikro kredinin bu kişilere dağıtımında en önemli rolü oynamaktadır (Sultana ve Hasan, 2010). Mikro kredi uygulamasındaki sosyal hedef, sürdürülebilir mikro finans kuruluşlarına sahip olmak değil, aksine beklenen sosyal değeri en üst düzeye çıkarmaktır (Navajas ve diğ., 2000).

Mikro kredi programları, yoksulları hedefleyerek, bireylerden çok gruplarla çalışarak ve kefalet yerine ortak sorumluluk uygulaması getirerek pazardaki eksikliklerden bazılarının üstesinden gelebilmekte ve yılda %15-20 oranlarındaki ödenebilir faiz oranları üzerinden yoksullara kredi imkânı sağlamaktadır. Böylece mikro kredi programları, bunları uygulayanlara ilave sermaye varlıkları sağlayarak kârları etkileyebilmektedir. Bu durum da sermaye düzeyini yükseltmekte ve hane halklarına serbest meslek girişimi kurmalarına veya mevcut girişimi büyütmelerine olanak sağlamaktadır (McKernan, 2002).

Modern kapitalist ekonomilerde, büyük finansal kuruluşlar, iş, ticaret ve imalatla ilgilenen bireylere kredi olanağı geliştirmiştir. Bu uygulama, bireyleri özel olarak ve kamu yararına zengin yapmaktadır. Aynı şekilde, yaşamlarını sürdürmek için iş bulamayan yoksul erkek ve yoksul kadınlar, kendilerine sermayeye erişim imkânı sağlandığı takdirde yeteneklerini ortaya koymaktadır (Elahi ve Danopoulos, 2004). Mikro kredi, mikro girişimcilere dikiş makinesi, çiftlik hayvanları, tezgâh gibi küçük ölçekli ve az sermayeli üretim faaliyetleri için yatırım yapmalarına imkân sağlamaktadır. Mikro girişim faaliyetleri eğer başarılı olursa borçlunun gelirinde çeşitlilik, düzenlilik ve mülkiyette artış sağlanabilmektedir (Anderson ve Locker, 2002).

Mikro kredi, yoksulların üretken faaliyetlerde bulunabilmeleri için onlara kredi vermekte, bunun yanı sıra tasarruf, sigorta ve diğer finansal hizmetler de sunmaktadır. Ayrıca onlara mal varlığı edinmelerinde, istikrarlı bir tüketim yapmalarına ve çeşitli risklere karşı kendilerini korumalarına yardımcı olmaktadır (Hammill ve diğ., 2008). Mikro kredi artık sadece yoksullar için bir kredi genişlemesi aracı olarak görülmemekte, yoksulları –özellikle kadınları- aile hâkimiyetinden kurtarmak, onların yoksulluğunu azaltmak, yaşam kalitesini geliştirmek, farkındalık oluşturmak ve kapasitelerini arttırmak için uygulanan bir hareket olarak görülmektedir. Ayrıca kadınları ekonomik ve sosyal olarak ekonominin içerisine katmak ve kalkınmayla bütünleştirmek hedeflenmektedir (Sultana ve Hasan, 2010).

Mikro kredinin kullanıcılar üzerindeki etkisi temel olarak iki boyutludur. Başka bir ifadeyle, mikro kredinin birinci boyutuyla kullanıcılar üzerinde ekonomik, ikinci boyutuyla ise sosyal etki yaratılmak amaçlanmaktadır. Mikro kredinin ekonomik amaçları, öncelikle gelirden artış ve gelir çeşitliliği oluşturmak, üretim artışı sağlamak ve insanların kendini güvende hissetmesini sağlamaktır. Mikro sosyal amaçları ise, insanların (özellikle kadınların) ekonomik olarak bağımsız hale gelerek sosyal açıdan daha bağımsız birer birey olmalarını sağlamaktır. Ancak mikro finans sisteminden sadece yoksul kişiler değil, aynı zamanda küçük ölçekli işletmeler de yararlanabilmektedir (Özmen, 2012).

Mikro kredinin etkisini değerlendirmede kurumsalcı (minimalist) ve refahçı yaklaşım olmak üzere iki farklı yaklaşım söz konusudur. Bu yaklaşımlar mikro kredi hareketinde, yoksul insanlara finansal hizmetler ulaştırarak onlara en iyi şekilde yardım etme konusunda farklı bakış açıları sunmaktadırlar. Her iki yaklaşımın savunucularının dünya görüşleri özünde birbirleriyle uyumsuz değildir ve uygulamada her iki yaklaşımı da kapsayan çok sayıda mikro finans kuruluşu olmasına rağmen her iki yaklaşımın savunucuları arasında, aralarındaki iletişimi zorlaştıran büyük bir ayırım bulunmaktadır (Woller ve diğ., 1999). Birinci yaklaşım, mikro kredi programlarına verilmiş kaynakların kullanımını finansal açıdan doğrulamakta kullanılmaktadır. İkinci yaklaşım ise daha çok bağışta bulunan kimselere ve araştırmacılara hitap etmektedir (Nader, 2008).

Kurumsalcı yaklaşımı savunanlar, mikro finansın birincil amacının finansal derinleşme olduğunu iddia etmektedir. Finansal derinleşme, yoksullar için ayrı bir sürdürülebilir finansal arabuluculuk sisteminin oluşturulmasını ifade etmektedir. Kurumsalcıların önerdiği finansal sistem yaklaşımı, çok sayıda yoksul kişiye yüksek kalitede finansal hizmet sunan büyük ölçekli ve kâr amaçlı çok sayıda finansal kurumun hâkim olduğu bir mikro finans geleceği öngörmektedir. Finansal açıdan kendi kendine yeterlilik konusunda ısrarlı olmalarından dolayı her çeşit sübvansiyondan kaçınılmaktadırlar. Sübvansiyon kavramı, kurumsalcı literatürde, bir mikro finans kuruluşu tarafından piyasa fiyatlarının altındaki bir maliyetle teslim alınan ve tüm bağış türlerini içeren herhangi bir finansal kaynağı tanımlamak için kullanılmaktadır (Woller ve diğ., 1999).

Kurumsalcı yaklaşım, resmi finansal sistemler tarafından kendilerine az hizmet sunulan veya hiç sunulmayan kişilere hizmet edecek finansal kurumların yaratılması üzerine odaklanmaktadır. Burada, finansal açıdan kendine yeterli olmanın sağlanmasına vurgu yapılmakta ve sosyal genişlik düşüncesi sosyal derinlikten önce gelmektedir (Woller ve diğ., 1999). Sosyal yardımın genişliği, sosyal yardımdan faydalanan kullanıcıların sayısını ifade eder. Genişlik, yoksul sayısının fazla, ancak yardım için ödenen miktarın az olduğu durumlarda söz konusu olur (Navajas ve diğ., 2000). Sosyal genişlik, mikro kredi kullanan müşteri sayısını ifade ederken, sosyal derinlik ise mikro kredi hizmetinden yararlananların yoksulluk düzeyini ifade etmektedir (Woller ve diğ., 1999). Sosyal yardımın uzunluğu ise, bir mikro finans kuruluşunun krediyi verdiği zamanı ifade etmektedir. Uzunluk, toplumun, yoksul kesimin refahını şimdiki ve gelecek zamanda önemseydiği durumda söz konusu olur. Uzunluk olmaksızın bir mikro finans kuruluşu, kısa dönemde sosyal refahı iyileştirebilir ancak, uzun dönemde bunu yapabilme yeteneği bozulur. Artan uzunluk, sosyal maliyetleri azaltmak için geri besleme sağlamaktadır. Sosyal yardımın kapsamı ise, bir mikro finans kuruluşu tarafından sunulan finansal sözleşme türlerinin sayısını ifade eder. Kapsamın genişliği, kullanıcılar için mikro kredinin değerini arttırmakta ve sosyal yardımın uzunluğunu arttıran teşvikleri güçlendirmektedir (Navajas ve diğ., 2000).

Kurumsalcı yaklaşım kredi sunanın kurumsal bakışına, başka bir ifadeyle mikro kredi programlarının finansal sürdürülebilirliğine ve yoksul gruplara yapılan yardımlarına ışık tutmaktadır (Nader, 2008). Yoksulluk ve sürdürülebilirlik, mikro finansın birbirini

tamamlayan iki ucuna benzetilebilir. Her biri, bir diğeri olmaksızın eksik olan, bir bütünün iki tarafı gibidir. Bu bakış, yoksullara ulaşma ve sürdürülebilirliğin, büyük ölçüde tamamlayıcı olduğunu ve özellikle sürdürülebilirliğin, sosyal yardıma hizmet ettiğini vurgular. Dolayısıyla sürdürülebilirlik, mikro kredi müşterilerine sağladığı getiriler için değerlidir (Rhyne, 1998).

Mikro kredi uygulamasının etkisini ölçmek için ileri sürülen bir diğer yaklaşım olan refahçı yaklaşım ise mikro kredi tarafından kredi alanların refahı üzerinde gerçekleştirilen iyileştirmelere odaklanmaktadır (Nader, 2008). Refahçı yaklaşımı kabul eden kurumların en önemli örneği Bangladeş'teki Grameen Bankası ve Latin Amerika, Afrika ve Asya'daki köy bankacılık programı olan FINCA'dır (Woller ve diğ., 1999).

Minimalist veya kurumsalcı yaklaşıma karşılık refahçı yaklaşımın savunucuları, yalnızca kredinin yeterli olmadığını ileri sürmektedir. Refahçı yaklaşımı benimseyen bazı mikro finans kuruluşları, üyelerine sadece kredi değil, aynı zamanda başka programlar da sunmaktadır. Bu programlar genellikle "mikro finans artı- microfinance plus- programları" olarak tanımlanmaktadır (Vanroose, 2007). Refahçı yaklaşımı savunanlar, sosyal yardıma vurgu yapmakta ve kredi alan katılımcıların refahının hemen iyileştirilmesi üzerinde odaklanmaktadır. Bu kişiler, katılımcılar ve topluluklar arasındaki yoksulluğun kötü etkilerini doğrudan azaltma aracı olarak, finansal hizmetlerin kullanımına göre bankacılıkla daha az ilgilidirler (Woller ve diğ., 1999). Navajas (2000) ve arkadaşlarına göre sosyal yardım, bir mikro finans kuruluşunun, derinlik, kullanıcılar için değer ve maliyet, genişlik, uzunluk ve kapsam açılarından elde edilen çıktısının sosyal değerini ifade etmektedir. Sosyal yardımın derinliği, bir topluluğu, bir borçlu tarafından kullanılan mikro kredinin net kazancına bağlayan değerdir. Toplum, zengin kesimden daha çok yoksul kesime ağırlık verdiği için yoksulluk, derinlik için iyi bir temsildir. Örneğin toplum, eşi ölmüş bir kadın veya bir sokak çocuğu için ödenen küçük bir krediden elde edilen net kazançta, zengin bir kişiden elde edilen aynı kazançtan daha fazla değer verir. Kredi talebinde bulunan herhangi bir kişinin kredibilitesini değerlendirmek için fiziksel kefalete ihtiyaç duymayan bir kredi kuruluşu, daha yoksul kullanıcılara hizmet edebilir. Bu yüzden bu kuruluşlar, fiziksel kefalete ihtiyaç duyan diğer borç veren kuruluşlardan daha derin bir sosyal yardıma sahiptir (Navajas ve diğ., 2000).

Refahçı yaklaşımı savunan kişiler bu krediler aracılığıyla, ekonomik olarak aktif yoksullar arasındaki en yoksulların, özellikle kadınların serbest meslek sahibi olması olasılığını önemsemektedirler. Böylece kendi başına tasarruf etme ve gelir artışına ilişkin kontrolü eline geçiren kadınların, bu durumu kendileri ve çocukları için yaşam koşullarını iyileştirmek için kullanabileceklerini öne sürmekte, bunun da onları aile içinde güçlendireceği varsaymaktadırlar. Buradaki dikkat merkezi ailedir (Woller ve diğ., 1999).

Sonuç olarak hem kurumsalcı yaklaşım hem de refahçı yaklaşımın ifade ettiği nihai amaç, yoksulluğu azaltmaktır. Ancak her iki yaklaşım da pratik amaçlar belirlemiştir. Her biri yoksulluk kavramını farklı tanımlamıştır ve mikro finans hizmetlerine erişimi arttırarak yoksul kişilere nasıl yardım edilebileceği konusunda farklı bakış açıları belirtmiştir. İki yaklaşım arasındaki bu farklılıklar şunlardır (Woller ve diğ., 1999):

1. Hizmet edilen nüfus bölümündeki farklılıklar(çok yoksul olmayan gerçek girişimciler, hayatta kalma sınırında mücadele edenler)
2. Bu bölümlere sunulan hizmet için yapılan tasarımdaki farklılıklar ve tasarım nedenlerindeki farklılıklar(bireylere kredi verme, küçük yardımlaşma gruplarına kredi verme, büyük köy bankalarına kredi verme)
3. Kurumsal yapıdaki farklılıklar ve bu hizmetleri destekleyecek kurumların finanse etme biçimindeki farklılıklar

Mikro kredi uygulamasının, sermayeye erişim imkânını ve beşeri sermaye mevcudunu arttırarak kârları etkilemesi muhtemeldir. Sosyal kalkındırma programları aracılığıyla eğitim, sağlık, kadınları güçlendirme, sivil sorumluluklar vb alanlarda beşeri sermaye mevcudunu arttıran mikro kredi programları, serbest meslek çıktılarını üretmek için kullanılan girdileri tedarik ederek kazançlar üzerinde doğrudan bir etkiye sahip olmaktadır. Diğer girdilerin üretiminde artış sağladığı takdirde ise, kazançları dolaylı bir şekilde etkileyebilir. Beşeri sermaye düzeyi yüksek olan hanelerin, her hangi bir serbest meslek faaliyetini ele alma ihtimalleri daha yüksektir. Çünkü haneler, yalnızca herhangi bir serbest meslek girişimiyle bağlantılı olduğunda beşeri sermaye getirisi sağlamış olurlar (McKernan, 2002). Son 50 yılda sermaye yatırımları, gelişmekte olan ülkelerin çoğunda ekonomilerin büyümesinde önemli bir faktör olmuştur. İmalat ve hizmetlerdeki yatırımlar bir nesil öncesinde tarıma dayanan ülkelere bu sektörlerde büyük ölçüde

büyürken modern bilimsel tarımdaki yatırımlar daha yüksek üretim sağlamıştır. Üretme eğiliminde olan böylesi bir modernizasyondaki problemlerden biri, işgücü talebinin ekonominin formal sektörlerinde ücretli istihdam isteyen büyüyen nüfusun tümünü özümseyecek kadar yeterli olmamasıdır (Panjaitan ve Cloud, 1999).

Mikro kredi programlarının özellikleri, ülkelerin sosyo-ekonomik durumlarına göre farklılık gösterse de bu programların göze çarpan ortak özellikleri şunlardır (Elahi ve Danopoulos, 2004):

-Öncelikle katılımcılara ödenen kredi miktarı oldukça azdır.

-Bu krediler yoksul durumdaki hane halklarına, özellikle mikro girişimci olarak da adlandırılan kadınlara verilmektedir.

-Bu kredileri almaya hak kazanmak için katılımcıların krediye başvuran gruplardan birine üye olması ve haftalık veya iki haftada bir geri ödemede bulunması gerekir.

-Bu kredilerin amacı, özel sektörlerde gelir getirici faaliyetler gerçekleştirecek serbest meslek erbabı yaratmaktır.

-Mikro kredinin en ayırt edici özelliği, herhangi bir kefil gerektirmemesidir.

Mikro finans programları ve kurumları, yoksulluğu azaltacak veya mikro girişimlerin kalkınmasını destekleyecek önemli bir strateji bileşimi olmaya başladığı anda dikkatleri üzerine çekmiştir. Ancak bu tür girişimlerin başarısı hakkındaki bilgiler sadece kısmi kalmakta ve bu nedenle tartışmaya açık olmaktadır (Hulme, 2000a). Yoksulluğun azaltılmasıyla ilgili programların başarısı, sadece mikro kredi programlarının ölçeğine değil, bu programların gerçekten yoksulluğu azaltma gücüne de bağlıdır. Bu durum, günümüzdeki mikro kredi programlarının, yoksulluğun azaltılmasına gerçekte ne kadar katkıda bulunduğunu ve bu programların yoksulluğun azaltılmasında daha fazla nasıl etkili hale getirileceği konusunda yapılan araştırmaları önemli kılmaktadır. Mikro kredi uygulamasının hane halkı düzeyindeki etkilerini öncelikli olarak izleyen ve güçlü bir şekilde anlatan çalışmalar oldukça fazla olmasına rağmen, makro düzeydeki etkileriyle ilgili çalışmalar oldukça azdır (Basher, 2001). Eski programların uygulanmasında, çoğu hane halkının kendilerine kredi imkânı sağlandığı takdirde yüksek getiriler

oluşturabildiklerinin farkına varılmıştır. Yoksul hane halkları küçük girişimlerde bulunarak kendilerini yoksulluktan kurtarabilecek kadar gelir sağlayabilmekte, işlerini genişletmekte ve yaşam kalitelerini iyileştirebilmektedirler. Bunun bir sonucu olarak da, hükümetler, bankaların yoksul insanlara kredi verme konusundaki isteksizliğinin üstesinden gelmek için onlara teşvikler sağlamaktadır. Bu nedenle projenin sosyal misyonu dikkate alınarak faiz oranları piyasadaki seviyelerin altında tutulmuştur (Morduch, 2000). Kredinin makro ekonominin temel bir girdisi olduğunu düşünenler bulunmaktadır. Bu kişilere göre eğer kredi makro bir ekonomi içinde iyi işlerse, mikro bir ekonomi içinde de iyi işlemesi gerekmektedir. Başka bir ifadeyle mikro kredi, zengin insanları daha zengin yapabiliyorsa, yoksul insanları da yoksulluktan kurtarabilmesi gerekmektedir (Elahi ve Danopoulos, 2004).

Mikro kredinin sağladığı sosyal yardımın kullanıcılar için değeri, bir katılımcının, bir kredinin geri ödemesini ne kadar isteyerek yaptığını ifade etmektedir. Bu değer, kredi sözleşmesine, kullanıcıların isteklerine, kısıtlamalarına ve fırsatlarına bağlıdır. Bu sosyal yardımın kullanıcılar için maliyeti ise, bir borçlu için kredi maliyetidir. Bu, topluma göre bir kredinin maliyetinden veya borç verene göre bir kredinin maliyetinden farklı olmaktadır. Kullanıcılara olan maliyeti, fiyat ve işlem maliyetini içermektedir. Burada faiz ve ücretler fiyata dahil olmaktadır. Kredi kullanıcıları tarafından ödenen fiyatlar, krediyi veren kişi için geliri oluşturmaktadır. İşlem maliyetleri, fiyatlandırılmamış maliyetlerdir. Bu maliyetler, krediyi almak ve geri ödemek için kullanılan zaman değeri gibi nakit olmayan fırsat maliyetlerini ve taşıma, belgeleme, vergiler gibi krediyle ilişkili nakit harcamaları içermektedir. İşlem maliyetleri, kullanıcılar tarafından karşılanır ve krediyi veren kişi için gelir oluşturmazlar (Navajas ve diğ., 2000). Mikro krediye sadece işleri için finans arayışında olan mikro girişimciler değil aynı zamanda acil ihtiyaçlarını karşılamak, ev halkının yaşam şartlarını iyileştirmek, sosyal zorunlulukları karşılamak isteyenler de mikro krediye başvurmaktadır (Christen ve diğ., 2003).

Yoksullara kredi vermek doğal olarak riskli bir iştir. Yüksek işlem maliyetleri ve düşük geri ödeme oranları karşılaşılan genel zorluklar olmaktadır. Zamanla bazı programlar, kırsal ve kentsel bölgelerde yaşayan yoksullara kredi sağlamada bu tür problemleri idare etmek için stratejiler geliştirmiştir. Söz konusu programlarda borçlulara kredi verilirken

piyasa faiz oranları esas alınmaktadır. Çünkü kredilerin çoğu için devlet tarafından mali destek sağlandığında onun yalnızca küçük bir kısmı gerçekten yoksul insanlara ulaşmış olup, kredilerin çoğu yerel elitler tarafından kullanılmıştır. Oysa borçlular, piyasa oranlarından ödeme yaptığında bu tür kötüye kullanımlar büyük ölçüde azalmaktadır. Bir diğer önemli husus, hem borçlular hem de bankalar için işlem maliyetlerinin azaltılmasıdır. Ayrıca okunamış biri için karmaşık formları doldurmak da ayrı bir sorun olmaktadır (Panjaitan ve Cloud, 1999).

Mikro kredi özellikle kırsal bölgelerde yaşayan yoksul insanlara hizmet ettiğinden kırsal bölgelerdeki yoksullukla da etkin bir mücadele aracı olarak görülebilir. “*Toplumsal dışlanmışlık*” olarak da adlandırılan kırsal yoksulluk, sadece gelişmemiş veya gelişmekte olan ülkelerde görülen bir durum değil, küresel bir olgudur. Ancak kırsal yoksulluk yer ve zamana göre farklı özellikler gösterdiğinde kırsal yoksullukla etkin bir şekilde mücadele edebilmek için kırsal yoksulluğun yer ve zamana göre ortaya çıkan farklı özelliklerinin dikkate alınması gerekmektedir (Aşcı ve Demiryürek, 2008).

Mikro kredi, özellikle kırsal bölgelerdeki yoksul hane halklarına maliyeti etkin bir şekilde planlanacak şekilde borç para vermenin yollarını bularak hem finansal sistemlerin kurumsal kapasitesini geliştirmeyi, hem de yoksullukla mücadele etmeyi vaat etmektedir. Yoksul hane halkları, genellikle teminat eksikliği nedeniyle biçimsel bankacılık sistemlerinin sunduğu hizmetlerden yararlanamadığından teminat gerektiren bu tür bankacılık sistemlerinden yararlanamamaktadırlar. Ancak geleneksel bankacılık sistemlerinden farklı olarak mikro kredi hareketi, küçük, kefalet gösterme zorunluluğu olmayan krediler oluşturmanın maliyetini ve riskini azaltan yeni sözleşmeli yapılar ve örgütsel formlar kullanmaktadır. Mikro kredi programları ayrıca, yoksul hanelerin bile önemli miktarlarda tasarrufta bulunabileceğini göstermektedir (Morduch, 2000).

Mikro kredi, bireysel katılımcılarına meslek kazandırmakta ve böylece bu kişilere sürdürülebilir bir kazanç sağlamaktadır. Mikro kredi programlarının doğrudan doğruya yoksul kesimi hedef alması, kredinin geri ödemesinde finansal risk taşımaktadır. Ancak “*güvene dayalı işbirliği*” kavramıyla bu risk en aza indirilmektedir. Uygulamalarda kredilerin geri ödeme oranının %98 olması da kredinin geri ödeme riskinin zannedildiği kadar yüksek olmadığını göstermektedir (Aşcı ve Demiryürek, 2008).

İş sahibi olan çoğu insan, hala yoksulluk sınırının altındadır. Bu nedenle iş olanaklarının yanında işletmelerin, çalışanlarını yoksulluk sınırından kurtarmaya yetecek kadar kazanç sağlayabilecekleri üretkenlik seviyesine ulaştırması gerekmektedir. Sosyal, kültürel ve politik özgürlükler, bireysel gelir büyümesini etkinleştiren faktörlerdir (Karnani, 2007a). Ekonomide aktif olarak rol almayan kesimin aktifleştirilerek ekonomik hayatta rol almalarının sağlanması, yerel kalkınma açısından önem taşımaktadır. Bu kesimin ekonomik hayata aktif bir şekilde katılması için gelir getirici veya gelir arttırıcı faaliyetlerinin iyileştirilmesi gerekmekte ve bu da bu kişilerin kredi olanaklarının arttırılması ile mümkün olmaktadır. Çünkü ekonomik hayatın içinde aktif olarak bulunmak isteyen birçok kişi yeterli öz sermayeye sahip olmadığı veya başlangıç için gerekli finansmana ulaşamadığı için gelir getirici faaliyetlerde bulunamamaktadır (Can ve Karataş, 2007). Bu açıdan mikro kredi uygulaması, yoksul insanları üretken hale getirerek emek piyasalarına dahil etmek, onların ekonomik ve sosyal konumlarını geliştirmek ve böylelikle yaşam standartlarını yükseltmenin bir aracı olarak da değerlendirilmektedir (Altay, 2007).

Aslında işsiz olan, ama kendi hesabına çalışacak durumda bulunan kişilere yönelik olarak geliştirilen mikro kredi uygulamaları etkin bir işsizlik önleme politikası olarak da değerlendirilmektedir. Mikro kredi uygulaması bu özelliğinden dolayı aktif işgücü piyasası politikaları arasında sayılabilmektedir. Özellikle yoksul insanlara finansman sağlayarak yoksullukla mücadele etmeyi öngören mikro kredi uygulaması sonucunda istihdam artışı sağlandığı gözlemlenmektedir. Çünkü mikro kredi sağlanan bazı kişiler kendi işyerlerini kurmakta, kurdukları bu işyerinde çalıştırmak üzere emek istihdam etmektedirler. Daha yüksek miktarlarda kredi alarak işyerlerini büyüttükçe daha çok kişiye istihdam olanağı da sağlayabilmektedirler (Özmen, 2012). Mikro krediye olan ilginin en büyük nedeni, herkese cazip görülen bir “kazan-kazan” yaklaşımından ileri gelmektedir. İyi bankacılık ilkelerini izleyen mikro finans kuruluşları aynı zamanda, yoksulluğu azaltacak olan kuruluşlardan biri olabilirler. Mikro finans kuruluşları, sonunda sübvansiyonlardan kaçınarak ve finansal sürdürülebilirliğe ulaşarak, bağışta bulunanların bütçelerinden kaynaklanan sınırlamalar olmaksızın büyüyebilecektir. Bu süreçte bu kurumlar, sübvansiyonlar tarafından körüklenen programların hizmet sunduğundan daha fazla sayıda yoksul insana hizmet sunabilecektir. Buradaki anahtar prensip, yoksul hane halklarının ucuz krediyi değil, krediye ulaşımı talep ettikleridir.

Başka bir ifadeyle yoksul insanların yüksek faiz oranları nedeniyle değil, teminat eksikliği nedeniyle geleneksel bankalardan kredi talebinde bulunmadıkları ifade edilmektedir. Mikro kredi uygulamasında teminat şartı olmadığından yoksul kişiler kolaylıkla mikro kredi/finans kuruluşlarından kredi elde edebilmektedir. Bu nedenle mikro kredi/finans programlarının, sosyal ödün vermeksizin yüksek faiz oranları yükleyebileceği ileri sürülmektedir (Morduch, 2000).

Mikro kredi, birçok kişi tarafından yoksulluğu azaltmak için kullanılan yeni ve sihirli bir değnek olarak görülmektedir. Varlıklı hayırseverler, mikro kredi hareketine milyonlarca dolar vermeyi vaat etmektedir. Bunun yanı sıra ticari bankalar da, mikro finans fonları oluşturmaktadır. Mikro kredi uygulaması birçok yerde, yoksulluğu azaltmada etkin olacağı konusunda yüksek oranda destek görmektedir. Örneğin yalnızca birkaç dolar parası olan insanlar bile mikro kredinin web sitesine girerek, Ekvator'daki pirinç üreticilerine ve Togo'daki oto tamircilerine mikro kredi verilmesi için bağışta bulunmaktadır (Karnani, 2007b).

Daha önce de söylendiği gibi mikro kredi uygulaması, savunmasız yoksul kişilere odaklanmaktadır. Savunmasızlık, hane halklarının kendine özgü risklere karşı kendilerini güvenceye alma yetersizliklerini ifade etmektedir. Yoksullara ulaşmada başarılı olan bir program, yoksulluk karşıtı bir programın nasıl olacağı konusunda bir örnek teşkil etmekte, ancak desteğe en çok ihtiyacı olan savunmasız yoksulları dışlayabilmektedir (Amin ve diğ., 2003). Panjaitan ve Cloud'a (1999) göre, krediler için devlet tarafından destek sağlandığı zaman, söz konusu kredilerin yalnızca küçük bir kısmı desteğe en çok ihtiyacı olan savunmasız yoksullara ulaşmakta, büyük çoğunluğu ekonomik durumu çok kötü olmayan kişilerin eline geçmektedir (Panjaitan ve Cloud, 1999). Bu durum, mikro kredi programlarının bazı köylerdeki savunmasız yoksullara ulaşmada neden başarısız olduğunu açıklayabilir (Amin ve diğ., 2003). Bazı yoksul hane halklarını savunmasız kılan güçler, kredi sağlayıcılar için de daha büyük riskler oluşturabilir. Hulme'ye (2000) göre gelişmemiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik istikrarsızlıklar ve çevresel sorunlar nedeniyle, kredi alan yoksul aileler başarısız olabilmekte, bunun sonucunda onlara kredi veren kuruluşlar da zarar edebilmektedir (Hulme, 2000b).

Mikro kredi faaliyetlerinden doğan değişimler, bir topluluğun, üretim, tüketim ve yönetim fırsatları ile ortak mülkiyet kaynaklarına ilişkin (*sulama sistemleri, balıkçılık alanları, çayırılık alanlar, ormanlar vb*) kararlarını etkilemektedir. Artan üretim ve tüketim fırsatlarının etkisi olumsuz olabilir. Ancak mikro kredinin beşeri ve sosyal sermaye etkisi bu zararları azaltabilir. Mikro kredinin ortak mülkiyet kaynakları üzerindeki etkisi ise bu programların üç özelliğinden kaynaklanmaktadır: çok yoksul kişilere krediyi ulaştırma, birincil olarak kadınlara kredi verme ve genellikle grup borçlanma yöntemi kullanmak (Anderson ve Locker, 2002).

Aşağıdaki tabloda mikro finans kuruluşları aracılığıyla elde edilen veya güçlendirilen sosyal ve ekonomik alanlar gösterilmektedir:

Tablo 1: Mikro Kredinin Faydaları

Mikro Finans Hizmetlerinin: Doğrudan katkı sağladığı alanlar		Daha az katkı sağladığı alanlar
Finansal	<ul style="list-style-type: none"> Geçim faaliyetlerinde yatırım için sermaye Tasarruf Hanehalkı varlıklarında artış Varlıklarda çeşitlendirme 	<ul style="list-style-type: none"> Daha düzenli para girişi Finansal güvenlik ağları Gelecek krediler için kredi itibarı Finansal yönetimde beceri ve kapasitenin geliştirilmesi
Sosyal	<ul style="list-style-type: none"> Sosyal ağların kurulması veya güçlendirilmesi Biçimlendirilmiş grupların kurulması veya güçlendirilmesi 	<ul style="list-style-type: none"> Güven, karşılıklılık ve değişim ilişkilerinin güçlendirilmesi (<i>kredi grupları aracılığıyla</i>) Biçimsel olmayan güvenlik ağları Sivil veya siyasi organlara erişimin arttırılması Sosyal prestij ve değer arttırılması Refah duygusunun arttırılması Kadının güçlendirilmesi ve özgüven artışı
Doğal	<ul style="list-style-type: none"> Kredinin bir koşulu olarak sürdürülebilir toprak ve su yönetim tekniklerinin uygulanması (<i>tarım kesiminde çalışanlar için</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> Sürdürülebilir doğal kaynak yönetimi uygulamaları ve yenilenebilir enerjiye yatırım için sermaye Doğal kaynak tabanı üzerinde azaltılmış baskı Sürdürülebilir kaynak yönetimi için geliştirilmiş beceri ve kurumlar Kaynak hakları ve toprak mülkiyetini korumak için siyasi güçlendirme
Beşeri	<ul style="list-style-type: none"> Eğitim ve sağlık için krediler Beceri öğretimi eğitimi 	<ul style="list-style-type: none"> Arttırılmış okuma-yazma ve teknik bilgi tabanı Daha iyi sağlık koşulları Geliştirilmiş emek ve istihdam, genişleyen işgücü yeteneği
Fiziksel	<ul style="list-style-type: none"> Altyapı ve ekipman için krediler Konut, sağlık konularında gelişme 	<ul style="list-style-type: none"> Daha iyi sağlık ve yaşama ortamı Daha iyi altyapı ve ekipman

Kaynak: Hammill, A., Matthew, R., ve McCarter, E. (2008). Microfinance and Climate Change Adaptation. *Institute of Development Studies*, 113-122.

Tablo 1, mikro kredi uygulamalarından faydalanan hane halkları tarafından elde edilebilen veya arttırılabilen ekonomik ve ekonomik olmayan varlıklara ışık tutmaktadır (Hammill ve diğ., 2008). Bazı ülkelerde (Hindistan, Bangladeş) az sayıda da olsa erkeklere de mikro kredi verilmektedir. Dolayısıyla Tablo 1’de sözü geçen etkiler, genel olarak hane halkları üzerindeki etkilerdir. Mikro kredi uygulaması finansal, sosyal, doğal, beşeri ve fiziksel olmak üzere beş alanda katkı sağlamaktadır. Mikro kredi uygulaması finansal açıdan, geçim faaliyetleri için sermayede artış, tasarrufta artış, hane halkı varlıklarında artış sağlanması üzerinde doğrudan etkiye sahipken, hane halkı için daha düzenli para girişi sağlama, finansal varlık yönetiminde becerinin geliştirilmesi gibi konularda ise daha az etkiye sahiptir. Sosyal açıdan, sosyal ağların kurulması veya güçlendirilmesi üzerinde doğrudan etkili olurken, sivil veya siyasi organlara erişimin arttırılması, sosyal prestij ve değerin arttırılması, refah duygusunun arttırılması, kadının güçlendirilmesi ve özgüven artışı gibi konularda daha az etki sağlamaktadır. Tarım kesiminde çalışanlar için sürdürülebilir toprak ve su yönetim tekniklerinin uygulanması kredinin bir koşul olarak öne sürüldüğünden doğal açıdan mikro kredi, bu konuda da doğrudan bir etkiye sahiptir. Diğer taraftan sürdürülebilir doğal kaynak yönetimi uygulamaları ve yenilenebilir enerjiye yatırım için sermaye sağlama, sürdürülebilir kaynak yönetimi için geliştirilmiş beceri ve kurumlar oluşturma gibi konularda ise daha az etkili olduğu söylenebilir. Beşeri açıdan eğitim ve sağlık için krediler sağlama ve beceri geliştirme üzerinde doğrudan; arttırılmış okuma-yazma ve teknik bilgi tabanı, daha iyi sağlık koşulları, geliştirilmiş emek ve istihdam, genişleyen işgücü yeteneği sağlama üzerinde ise daha az etkiye sahiptir. Fiziksel açıdan altyapı ve ekipman için krediler sağlama üzerinde doğrudan bir etkiye sahipken, daha iyi sağlık ve yaşama ortamı ve daha iyi altyapı ve ekipman sağlama konularında daha az etkiye sahiptir. Genel olarak mikro kredi uygulamasının, doğrudan etkiye sahip olduğu konularda kısa vadede iyileştirmeler yapabildiği ancak daha az etkili olduğu konularda ise uzun vadede iyileştirme yapabileceği düşünülmektedir.

Geleneksel kredi teorisi veya makro kapitalizm, makroekonominin faaliyetiyle ilgilenmektedir. Kredi, özel işletmelere ihtiyaç duydukları yatırım sermayesini fazlasıyla sunduğundan kapitalist ekonomilerde büyüme motoru olarak görülmektedir. Gelişmiş kapitalist ekonomilerde makro modelin oldukça iyi çalıştığı ve bu yüzden mikro modele ihtiyaç duyulmadığı ifade edilmektedir. Eğer makro model, toplumun

büyük çoğunluğu için iyi kazanç fırsatları sağlayacak kadar iyi işlerse mikro model gereksiz olur. Makro model başarısız olduğu takdirde, mikro modelin, yoksullara serbest meslek fırsatları yaratmak için faaliyete konulması gerektiği belirtilmektedir. Ancak makro model, üçüncü Dünya ülkelerinde başarısız olmaktadır. Bu ülkelerde mikro modeli tam işler hale getirme talebi daha güçlü büyümektedir (Elahi ve Danopoulos, 2004).

Mikro kredinin ödenmesinde yaygın olan uygulama mikro kredinin, bireysel olarak değil bir gruba verilmesidir. Grubun her üyesi, diğer üyelere verilen krediden de ortak olarak sorumludur. Grubun oluşması bile oldukça önemli bir konudur. Grup üyeleri, birbirleri hakkında daha fazla bilgi sahibi ise, grubu kendilerinin biçimlendirmesine izin verilmesi gerekmektedir. Ortak sorumluluğun olması, yüksek risk taşıyan kişilerin grup içerisinde kabul edilmeyeceğini ve düşük riskli grupların proje seçiminde daha muhafazakâr olacağını ifade etmektedir. Bununla ilgili bir sorun, geri ödemelerin yapılabilmesi için kredi borçlularının üzerinde sosyal baskının yer alabileceğidir. Bir grup üyesi, kredi geri ödemelerini zamanında yapması için baskı altında bırakılabilir (Sundaresan, 2008).

Endonezya'da yoksul kesimin, özellikle yoksul kadınların nadiren gösterecekleri teminatları vardır ve bir kredi için banka çalışanı tarafından yapılan seyahat masrafları da yüksek olabilmektedir. Bankalar için her katılımcının kredi değerliliğini araştırmak çok pahalıdır ve teminat eksikliği bu problemleri tırmandırmaktadır. Bu problemlerle başa çıkmanın en yaygın yolu ise sosyal teminat kullanmaktır. Sosyal teminata, bir başkasının kredisine kefil olan gruplardaki borçlulardan hiç kimse, herkes ilk aldığı krediyi geri ödemediği ikinci bir kredi alamamaktadır. Bankadan bir gönüllü, bu gruplarla görüşmek için gönderildiğinde maliyetler çoğunlukla azalmaktadır. Çünkü bankanın bu gönüllü çalışanı, katılımcılardan geri ödemeleri alabilmekte ve bir yerde ve tek seferde yeni kredileri dağıtabilmektedir. Başka programlarda ise her borçlu grup, aralarından bir gönüllüyü, aldıkları krediyi geri ödemesi ve yeni krediyi teslim alması için bankaya gönderebilmektedir (Panjaitan ve Cloud, 1999). Geri ödeme ve yeni kredinin teslim edilmesinde görülen bu iki yöntemden birincisi Türkiye'de daha yaygındır.

Kadınlar genellikle teminat için yeterli miktarda duran varlığa sahip olmamalarına rağmen borçlu gruplardaki üyeliklerinin temeline dayanarak kredi almaktadırlar. Bu grupların her biri beş kadından oluşmakta ve bu kadınlar, finansal disiplin eğitiminden geçmekte, tasarruf fonu oluşturmakta, başka birinin teklif ettiği mikro girişimleri gözden geçirmekte ve bir başkasının dönüşümlü olarak genişletilen kredisini kollektif olarak geri ödenmesini garanti etmeyi kabul etmektedirler (Rankin, 2001). Bangladeş'teki Grameen Bankası ve Bangladeş Kırsal Geliştirme Komitesi (Bangladesh Rural Advancement Committee- BRAC) programlarına katılmak ve kredi alabilmek için kadınların kendi aralarında küçük gruplar oluşturmaları gerekmektedir. Bu uygulamada bir tasarruf zorunluluğu vardır ve her kadının kendisine ait bir tasarruf hesabı bulunmalıdır. Haftalık buluşmalarda borçlar geri ödenir ve tasarruflar hesaba yatırılır. Verilen krediler çoğunlukla çeltik işleme, kümes hayvancılığı, çiftlik hayvancılığı, geleneksel el işleri ve küçük ticari işler gibi aktiviteler için kullanılmaktadır (Hashemi ve diğ., 1996).

Mikro kredi programlarının, Bangladeş'in kırsal bölgelerindeki gibi emek piyasasının bulunmadığı yerlerde, özellikle üretkenlik üzerinde büyük bir etkiye sahip olması beklenmektedir. Ev içindeki emeğin üretkenliğinden faydalanabilmek için, sermaye girdilerine ihtiyaç duyulabilir. Mikro kredi programları ihtiyaç duyulan bu sermayeyi sağlayarak evdeki atıl durumdaki işgücü potansiyelini aktif hale getirmenin dışında kredi piyasasındaki başarısızlıkları azaltarak da ilave bir etkiye neden olabilir (McKernan, 2002).

Bazı mikro kredi kuruluşları, üyelerine krediden fazlasını sunarlar. Bu kuruluşlar, üyelerine okul eğitimi, mesleki eğitim, sağlık ve başka sosyal hizmetler sunmaktadır. Refahçı yaklaşımı savunanlar, kredi dışında bu tür hizmetlerin de sunulması gerektiğini ifade etmektedir. Kredinin yanı sıra bu tür hizmetler de sunan bu mikro finans kuruluşları genellikle, kâr amaçlı olmayan ya da kârdan çok yoksulların sosyal ve ekonomik gelişimleriyle ilgilenen müşteri veya yatırımcıların sahibi olduğu kuruluşlardır (Karnani, 2007b).

Mikro finans modelinde kurulan varsayımlardan biri, yoksulların mikro girişimler aracılığıyla güçlendirilmesidir. Gerçekten mikro girişimlerin, yoksulların yaşamındaki niteliksel bir dönüşüme yol açtığı söylenebilir. Bürokratik yapılardan ve kar

maksimizasyonunu ön planda tutan işverenlerden kurtarılmış mikro girişimlerin, kişisel ve iş özgürlüğünün yeni bir formunu temsil ettiği düşünülebilir. En önemlisi, mikro finansın, toplum içerisindeki cinsiyet güçlendirmesini teşvik edecek bir şans sunabilmesidir. Kadının güçlendirilmesi, hemen herkesin herhangi bir politika veya programa kadın lehine müdahaleyi duygusal açıdan kabul ettiği bir kavramdır (Bateman, 2010).

Bir mikro kredi programının olası etkilerini görmek için, kırsal bölgelerdeki kredi piyasası ve serbest meslek kararlarının, mikro kredi programlarının uygulanmasından önceki ve uygulanmasından sonraki durumunun değerlendirilip karşılaştırılması gerekmektedir. Mikro kredi programına dâhil olmadan önce hane halkının serbest meslek kararları konusunda dengede oldukları varsayılmaktadır. Mikro kredi uygulamaları olmadan önce kredi piyasasında bazı sınırlamalar olduğundan sadece bazı kişiler serbest meslek faaliyetlerinde bulunabilmektedirler. Ancak daha sonra bir mikro kredi programı uygulanmaya başlayınca o yerdeki kredi piyasası sınırlamalarında rahatlama görülür. Bu müdahale ile her bir birey için geçerli olan kredi fiyatları düşer ve sermaye miktarı artar. Kredi maliyetinin düşmesi sonucu, önceden herhangi bir serbest meslek girişiminde bulunamayan bireylerden bazıları, böyle bir girişimde bulunma cesaretini kendinde görebilir. Böylece, hem daha önce bir girişimde bulunmaya imkânı olmamış kişiler yeni girişimlere yönelebilir, hem de mevcut girişimciler işlerini büyütmeyi de düşünmeye başlayabilirler (McKernan, 2002).

Bangladeş'te mikro krediye yeni başvuran kişilerin, mikro kredi almadan önce eğitim oturumlarına katılmaları gerekmektedir. Aksi takdirde kredi programının amaçlarını ve faaliyet yöntemlerini anlamayabileceklerinden endişe edilmektedir. Bu eğitimle, mikro krediden yararlanacaklar arasında birlik olma hissi ile programa sadakat ve bağlılık duygusu yaratılmaya çalışılmakta, özellikle kadınların ailelerinin dışında bağımsız bir kimlik oluşturmalarına yardımcı olunması amaçlanmaktadır (Schuler ve Hashemi, 1994).

Williams'a (2007) göre Grameen Bankası ile diğer kuruluşların mikro kredi programlarının başarı göstergesi, krediyi kullanan kadınların gerçekten yoksulluktan kurtulup kurtulmadığından çok kredilerin geri ödeme oranlarıdır. Başka bir ifadeyle bu başarı, krediyi alan kişinin değil, krediyi veren kişinin başarısıdır (Williams, 2007). Çünkü kredi, 5 kişiden oluşan gruptaki kadınların her birine verilmekte ve gruptaki

kadınların birbirine kefil olma şartı konulmaktadır. Mikro kredi kullanan bir kadın, gruptaki diğer bir kadın kredinin geri ödemesini yapmadığı takdirde kendisi onun yerine geri ödemeyi yapmaktadır. Bu nedenle geri ödeme oranları yüksek olmaktadır.

Yüksek faiz oranlarının uygulandığı küçük kredilerin çoğu kadınlara, tüm aile üyelerinin katılımını gerektiren faaliyetler için ödenmektedir. Dolayısıyla bu faizler neredeyse bütün hane halkının çabasıyla ödenmektedir. Örneğin bütün aile üyelerinin yardımını ve günde 16 saat çalışmayı gerektiren bir bahçeden, küçük bir büfeden, bir telefon hizmetinden elde edilen kazançlar üzerinden yüksek faiz oranları ödenmektedir. Kadınlar da erkekler gibi iyi bir kredi riskine sahip olmak istemekte, bu yüzden daha çok çalışıp aldıkları mikro kredinin geri ödemesini zamanında yapmaya çalışmaktadırlar. Bunun sonucunda iyi bir kredi riskine sahip olduklarında, artık yerel kurumlardan bireysel olarak kredi alabilme şansını yakalayabilmektedirler (Williams, 2007).

Politikacılar, medya ve kalkınma uzmanları, Grameen Bankası'nın hızlı başarısının altındaki gizemde yer alan üç özel niteliğe vurgu yapmaktadırlar. Bunlardan birincisi, fiziksel teminatların yerine geçen *dayanışma çemberidir*. Grameen Bankası, kredileri beş kişiden oluşan grup üyelerine vermektedir. Öncelikle grup içindeki iki üyeye tek kredi verilir. Gruptaki her üyeden, krediyi alan iki kişinin bankaya geri ödemeyi yapmalarını garantilemeye yardımcı olmaları beklenir. Kredi alan iki borçlu, başarılı bir geri ödeme kaydı oluşturduktan sonra banka tarafından gruptaki diğer üyelere de kredi verilir. Grup üyelerinin birbirine baskı yapması, kredi için teminat niteliği taşımaktadır (Dyal-Chand, 2011).

İkinci özellik, borçluların Grameen Bankası'nda sosyal kalkınma için borçlular tarafından oluşturulan "16 Karar" adı verilen gündeme uyması gereksinimidir. Söz konusu gündem, borçluların çeyiz alma ve verme, çok sayıda çocuk sahibi olma gibi sosyal açılardan sağlıksız olan davranışlardan kaçınmaları gerektiğini ifade etmektedir. Mikro kredi uygulamasına üye olan her bireyin, oluşturulan bu 16 Karar'a uyması gerekmektedir. Grameen Bankasının mikro kredi programının üçüncü özelliği ise kadınlara odaklanmasıdır. Nitekim kredi alan üyelerin %95'ini kadınlar oluşturmaktadır (Dyal-Chand, 2011; Yunus, 2007). Kadınlara kredi vermenin arkasındaki temel tartışma, onların iyi bir kredi riskine sahip olması, krediyi kötüye kullanma

olasılıklarının daha düşük olması ve haneleri içerisindeki üyelerle, özellikle de çocuklarla kazançlarını paylaşma olasılıklarının daha yüksek olmasıdır (Garikipati, 2008).

1.2. MİKRO KREDİNİN DÜNYA'DAKİ GELİŞİMİ

Mikro kredi veya daha genel bir ifade olarak mikro finansman, düşük gelir düzeyindeki bireylere finansal hizmetler sunmayı belirten bir kavramdır. Bunun için mikro finanslama, resmi kredi sistemine erişimi olmayan çok düşük gelire sahip olan kişileri hedeflemektedir (Nader, 2008). Mikro kredinin, sosyo-ekonomik açıdan dışlanan kadınları, sosyo-ekonomik aktivitelere katılmaya, karar alma sürecine katmaya ve toplumdaki yoksulluğun azaltılmasına aracılık etmeye teşvik etmek amacıyla ortaya konulduğu ileri sürülmektedir (Parveen ve Chaudhury, 2009). Mikro kredi, yoksullukla mücadele etmede uluslararası bir araç olarak da kullanılmaktadır. Kadınlar, bu programların bazılarında özellikle hedef alınmaktadır (Nader, 2008). Günümüzde mikro kredi uygulaması, Dünya'da yoksullar için çalışan yardım ajansları ve sivil toplum kuruluşlarının kullandığı ekonomik kalkınma araçları arasındaki en başarılı programlardan birisidir (Ghodsee ve College, 2003). Bangladeş'te ilk mikro kredi uygulamasının Muhammed Yunus tarafından başlatıldığı günden bu yana mikro kredi ile ilgili programlar büyük bir popülerite kazanmıştır. Yoksul insanlara kefaletsiz milyonlarca küçük miktarlarda kredi veren Grameen Bankası'nın doğuşu, yoksul insanlara kredi elde etmeleri için ilginç bir seçenek sağlamıştır (Zarina ve diğ., 2011). Özellikle 1990'dan itibaren ulusal ve uluslararası kuruluşlar tarafından yoksullukla mücadeleye verilen önemin arttırılmasına paralel olarak mikro kredi uygulaması ayrı bir önem kazanmış, 1997 yılında ilk "Mikro Kredi Zirvesi" toplanmış ve Birleşmiş Milletler tarafından 2005 yılı "Mikro Kredi Yılı" olarak ilan edilmiştir. Hatta "2005 Uluslararası Mikro Kredi Yılı" adı altında özel bir web sitesi de hazırlanmıştır (Ören ve diğ., 2012). Web sitesinde mikro girişimcilerin, küçük kredileri geliştirmekte olan işlerini büyütmek ve ailelerinin ihtiyaçlarını sağlamak için kullanabildikleri ve bu durumun da güçlü ve gelişen bir yerel ekonomi oluşturacağı açıklanmıştır. Ayrıca 2005 yılının mikro kredi yılı ilan edilmesiyle, geleneksel finansal kuruluşlardan farklı özel finansal sektörün de kurulması ve Dünya çapında toplumlarda mevcut olan girişimcilik ruhunun

güçlendirilmesi amaçlanmıştır. Nobel Komitesi de 2006 yılında Nobel Barış ödülünü Bangladeşli Muhammed Yunus ve Grameen Bankası'na vererek mikro kredinin, yoksullukla mücadelede giderek daha önemli bir araç olduğunu ilan etmiştir (Karnani, 2007b; United Nations, 2012). Nobel Komitesi mikro kredinin, yoksulluğun azaltılmasında önemli bir rol oynaması gerektiğini ifade etmiştir. Grameen Bankası'nın temel hedefi, düşük gelir-düşük tasarruf-düşük yatırım döngüsünü tersine çevirerek bunu, düşük gelir-kredinin dâhil edilmesi-yatırım-daha fazla gelir-daha fazla tasarruf-daha fazla yatırım-daha fazla gelir döngüsüne dönüştürmektir (Karnani, 2007a). Yunus (2003), Grameen Bankası'nın uyguladığı mikro kredi programının, yoksulların, kullanmadıkları veya az kullandıkları halde bazı yeteneklere sahip olduğu düşüncesine dayandığını ileri sürmüştür. İnsanları yoksul olmalarının onların yeteneksizliğinden kaynaklanmadığını, yoksulluğu yaratan şeyin insanların kendisi değil, onları çevreleyen kurumlar ve politikalar olduğunu ifade etmiştir. Bu yüzden yoksulluğun azaltılması için kurumlarda ve politikalarda uygun değişikliklerin yapılması ve/veya yeni kurum ve politikaların oluşturulması gerektiğini belirtmiştir (Yunus, 2003). Bu düşüncelerle Bangladeş'te oluşturulan Grameen Bankası kredi alanları, kredinin pasif bir alıcısı olmaktan çıkararak, ekonomik ve sosyal sürecin aktif bir ajanı haline gelmelerine yardım eden bir kurum halini almıştır (Basher, 2007).

Grameen Bankası ve Bangladeş Kırsal Geliştirme Komitesi (Bangladesh Rural Advancement Committee- kısaca BRAC), Bangladeş'te kırsal bölgelerdeki yoksullara kredi sağlayan en büyük ve en tanınan sivil toplum kuruluşlarıdır. Her iki organizasyon 1970'lerin ortalarında küçük bir alanda faaliyete başlamıştır. Şimdi Grameen Bankası, Bangladeş'in kırsal köylerinin yarısında faaliyet göstermektedir. Her iki programın da kadınları evlerinden dışarı çıkararak ve onların ekonomik rollerini kuvvetlendirerek, onları güçlendireceğine ve sosyal değişime katkıda bulunacağına inanılmaktadır (Hashemi ve diğ., 1996). Grameen Bankasının mikro kredi sunduğu kişiler arasında başlangıçta erkek katılımcıların sayısı daha fazla olmuş ancak daha sonra banka politikası uyarınca bu durum yavaş yavaş değişmiştir. Böylece zamanla Grameen Bankası aracılığıyla mikro kredi kullananların %95'ini kadınlar oluşturmuştur (Mallick, 2002).

Bangladeş'te başlayan mikro kredi uygulaması, bu ülkedeki başarısından sonra başka ülkeler tarafından da benzer programlarla uygulanmaya başlanmıştır. 1997 yılının Şubat ayında Washington'da, temel sosyal haklardan mahrum olan yoksul insanlar arasında serbest meslek sağlamada mikro kredi araçlarının önemini uygulanan bir önerge hazırlanmıştır (Zarina ve diğ., 2011).

Mısır'da mikro kredi uygulaması, cinsiyet ve emek ideolojisinin çatışması bağlamında düşünülmektedir. Cinsiyet ideolojisi, erkekler ve kadınlar arasındaki ilişkiyi düzenlemektedir. Bu ideoloji, erkeğin toplum içerisindeki rolünün, ailesinin geçimi için ekmek parası kazanmak ve ailesinin finansal açıdan güvenliğini sağlamak olduğunu ileri sürmektedir. Buna karşılık kadının bir eş ve anne olarak evinde çocuk yapma ve bakma rolü olduğunu onaylamaktadır. Ev içerisindeki güç dengesinde erkek, her zaman karar alma gücünü elinde bulunduran kişi olmaktadır. Emek ideolojisi ise son zamanlarda kadının çalışmasının hane halkının yaşamını sürdürebilmesi için bir ihtiyaç olduğunu ileri sürmektedir. Ekonomik şartların koyduğu baskı, emek ideolojisinin geleneksel cinsiyet ideolojisine üstün gelmesine neden olmuştur (Nader, 2008).

Günümüzde Malezya'da 425 binden fazla mikro girişim faaliyet göstermektedir. Malezya'da mikro kredi sağlayan finansal kuruluşlar Amanah Ikhtiar Malaysia, Agro Bank, Bank Simpanan Nasional, Bank Rakyat, TEKUN ve Program Titian Saksama Rakyat. Bunların arasında Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), 2008'den beri Malezya'da mikro kredi desteği sağlayan en etkin kuruluştur. Malezya'daki yoksulluk düzeyi, 1957'de bağımsızlığını kazanmasından bu yana büyük oranda azalmıştır. Günümüzde 28,8 milyon Malezya nüfusunun %3,2'si yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır. Yoksul insanların yaşam koşullarını daha da iyileştirmek, Malezya hükümetinin temel amaçlarından biridir. Malezya'daki mikro kredi kullanıcıları, yoksulları ve en yoksulları kapsamaktadır. Ülkede, kentlerde ve kırsal bölgelerde mikro kredi araçları sunan 1540'tan fazla şube bulunmaktadır (Zarina ve diğ., 2011).

Endonezya'da Badan Kredit Kecamatan (BKK), Peru'da Action Comunitaria, Hindistan'da Serbest Meslekli Kadınlar Birliği (SEWA) Dünya'da yüz binlerce yoksula başarılı bir şekilde hizmet eden en başarılı mikro kredi kuruluşlarından (Panjaitan ve Cloud, 1999).

Mikro kredi, Bangladeş'in Chittagong şehrindeki Jobra köyünde, 1974 yılında, Grameen Bankası'nın müdürü Muhammed Yunus tarafından başlatıldığından bu yana çok yol kat etmiştir (Sultana ve Hasan, 2010). Bu durum, mikro kredi sağlayan kurumlar için geniş bir potansiyel pazar bölümüne ve fırsata işaret etmektedir (Zarina ve diğ., 2011). Serbest mesleğin öneminin farkına varan hükümet ve sivil toplum kuruluşları, küçük ölçekli girişimlere mikro sermaye sağlayan kredi programlarına odaklanmaktadır (Panjaitan ve Cloud, 1999). Mikro kredi kullanılmak suretiyle kadınların toplum ve aile içinde güçlendirilebileceğine ve devletin yoksulluğu azaltma çabalarına destek olunabileceğine inanılmaktadır. Hatta kadının toplum ve aile içindeki statüsü ve yoksulluktan kaynaklanan başka birçok problemin kredi aracı kullanılarak çözülebileceği iddia edilmektedir. Günümüzde, gelir yaratmak veya serbest meslek faaliyetlerine girişmek için Dünya çapında %90'ı kadın olan 25 milyon kişinin mikro kredi kullanmakta olduğuna inanılmaktadır (Sultana ve Hasan, 2010).

Dünya'daki örneklerine bakıldığında mikro kredilerin kadınlar ve girişimcilik bakımından çok yararlı ve gözden kaçırılmayacak kadar önemli olduğu anlaşılmaktadır. Bunu sağlayan birçok başarılı mikro finans kuruluşu bulunmaktadır. Bu kurum ya da bankaların bazı ortak noktaları bulunmaktadır (Dündar, 2007):

- Bu kuruluşlar, düşük gelirli bireylerin kredi ihtiyaçları ile kurumun riskini en alt düzeye indirgeyerek bir denge sağlamaya çalışmakta, bu amaçla yeni kredi sunum yöntemleri geliştirmektedirler. Kredi değerlendirmesi çoğu kez tüm hane halkının ya da işyerinin nakit akışı ve müşterinin karakteri esas alınarak yapılmaktadır. Varlık temelli teminatlar ikinci plandadır ve değerli takı ya da ev aletleri gibi geleneksel olmayan teminatlar da kabul edilebilmektedir
- Kredinin verilmesi ve taksitlerin toplanması işlemleri genellikle bu kuruluş ya da bankada değil, katılımcının kendi yerinde gerçekleştirilmektedir. Böylece kredi verilen kişilere yakın olunmaktadır.
- Bu kuruluşlar ya da bankalar çok sayıda kişiye erişebilmek için son derece etkin bir operasyon yönetmektedirler. Her banka görevlisi, kredi verme yöntemine bağlı olarak, sayıları genelde 200 ilâ 500 arasında değişen katılımcıya hizmet vermekte ve böylelikle işlem masrafları, ödenmemiş kredi portföylerinin yüzdesi olarak en alt düzeyde tutulabilmektedir.

- Belirli ve dar bir grubu müşteri olarak hedef almak yerine, kredi imkânlarını yoksulları, yoksul olmayan korumasızları, düşük gelirliler ve banka hizmeti almayan nüfusu kapsayan geniş bir müşteri grubunu çekecek şekilde geliştirmektedirler. Bu sebeple belli bir müşteri grubunu “hedef almak” yerine, geniş bir potansiyel müşteri grubunu “çekmek” için çalışmaktadırlar.

1.3. MİKRO KREDİNİN TÜRKİYE’DEKİ GELİŞİMİ

Ülkemizde mikro finansman sayılabilecek ilk uygulamalar, Osmanlı İmparatorluğu dönemine kadar uzanmaktadır. Bu dönemde nakde sıkışan küçük esnaf, para vakıflarına başvurarak evini teminat gösterip nakdî yardım alır ve kendi evinde kira ödeyerek oturup borcunu ödediğinde tekrar evine sahip olurdu. Vakıflar bu hizmetin yanında fakirlere yiyecek yardımı yapar, ayrıca yolların tamiri gibi işleri de üstlenirlerdi. Cumhuriyet döneminde ise küçük esnafın nakit ihtiyaçlarını karşılamak için başvurabileceği kredi birlikleri, kooperatifler, emanet sandıkları, gibi kurumlar oluşmuştur. Bütün bunların dışında ülkemizde bazı sivil toplum örgütleri Dünya’daki benzerleri gibi özellikle kadınlar için mikro kredi uygulamaları yapmaktadır (Dündar, 2007).

Türkiye’de tam anlamıyla mikro kredi çalışmaları, Kadın Emeğini Değerlendirme Vakfı (KEDV) tarafından başlatılmıştır (Dündar, 2007). KEDV, 1986 yılında dar gelirliler kadınların yaşam kalitelerini ve ekonomik durumlarını iyileştirmelerine destek olmak ve yerel kalkınmada liderliklerini güçlendirmek amacıyla kurulan ve kâr amacı gütmeyen bir sivil toplum örgütüdür. KEDV, yerel yönetimler ve toplumdaki diğer aktörlerle işbirliği yaparak, dar gelirliler kadınların yoksullukla mücadele etmelerine yardımcı olmak üzere çalışmaktadır. Bu yardım sayesinde kadınların ailelerini ve toplumu geliştirebileceklerine inanılmaktadır. Bu amaçla dar gelirliler kadınlarla ilkeli bir ortaklık anlayışıyla çalışılması hedeflenmektedir (KEDV, 2012).

KEDV tarafından 1995–1997 yılları arasında İstanbul’un dar gelirliler bölgelerinde 100 kadına iş yapmaları için küçük miktarlarda krediler verilmiştir. Bu kredilerde geri dönüş oranı %98 oranında olmuş, söz konusu kredilerden yararlanan kadınlar aktif ekonominin içine girmişlerdir. Ancak, 1999 depremi sonrasında KEDV’in öncelikleri

değişerek söz konusu projelerin devamlılığı için fon arayışları ertelenmiştir. 2002 yılında mikro kredi projesi için gereken fonun bulunmasıyla KEDV, Maya Mikro Ekonomik Destek İşletmesi'ni kurarak mikro kredi programını başlatmıştır. Bu kurumun amacı evinde, tezgâhında ya da dükkânında kendi işini yapan ya da bir iş kurmak isteyen dar gelirli kadınlara maddi destek sağlamaktır (Dündar, 2007).

Tam olarak aynı olmasa da ülkemizde mikro kredi veren kurumlara benzer biçimde Çok Amaçlı Toplum Merkezi (ÇATOM) bulunmaktadır. ÇATOM'larda gelir getirici ve kadının istihdamını / girişimciliğini destekleyici programlar uygulanmaktadır. Bu kapsamda ÇATOM'larda aşağıdaki faaliyetler yerine getirilmektedir;

- Meslek kazandırıcı ve gelir getirici alanlarda bilgi ve beceri geliştirmeye yönelik eğitim programları düzenlemek (el sanatları, trikotaj, biçki-dikiş, nakış, mefruşat, keçe işleme, taş işleme, gümüş işleme, tekstil, hediyelik eşya, kumaş boyama, kuaförlük)
- Kadın girişimciliğinin desteklenmesine yönelik olarak girişimcilik eğitimi vermek, mikro finansman / kredi desteği sağlanmasına aracılık etmek, bireysel danışmanlık hizmetleri vermek
- Pazarlama-satışa yönelik etkinlikler yapmak (Sakarya, 2005).

Türkiye'de mikro kredi uygulaması Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA) Mütevelli heyeti Başkanı Prof. Dr. Aziz AKGÜL tarafından Grameen Mikro Finans Programı (TGMP) aracılığıyla Diyarbakır ve çevresinde uygulanmaya geçirilmiş ve ilk etapta başarılı sonuçlar alınmıştır (Ören ve diğ., 2012). 2003 yılında faaliyete geçen uygulama 100'den fazla şubede faaliyet göstermekte olup 2013 yılı itibariyle yüz binden fazla kadına 220 milyon TL'den fazla mikro kredi verilmiştir. Talep edenler program için bağıştta bulunabilir veya borç verebilir. Borç verildiği takdirde 52 hafta sonra geri alacaklıya verdiği tutar ödenir (www.tgmp.net). Diyarbakır'da yoksul kadınlara yönelik olarak uygulanmaya başlayan mikro kredi programlarına devlet de valilikler aracılığıyla destek vermiştir. İhtiyaç sahiplerine verilen kredilerin geri ödenmesindeki disiplin ve kredi kullanan kişilerin yaşam kalitesinde ortaya çıkan iyileşmeler, mikro kredi programının başka illere de yayılmasını sağlamıştır (Altay, 2007). 5302 sayılı İl Özel İdaresi Kanununun 6/a maddesine göre İl Özel İdarelerinin sunması gereken hizmetlerden biri de yoksullara mikro kredi verilmesidir (Baltacı, 2011).

Mikro kredi uygulamasında girişimcilik kredisi, hayvancılık kredisi gibi ihtiyaca göre düzenlenmiş olan farklı kredi türleri bulunmaktadır. Türkiye’de verilen mikro kredi çeşitleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 2: Türkiye’de Verilen Mikro Kredi Türleri

Kredi Çeşidi	Açıklama	Verilen Miktarlar	Vade
Temel Kredi	İlk giriş kredisidir	Yeni üyeler için: 100-1.000 TL Eski üyeler için: 100-2.000 TL	46 hafta
Girişimci Kredisi	Dükkanlı olan ya da eski üyelere verilen bir kredidir	1.000 TL ile başlar; eski üyeler için 10.000 TL’ye kadar verilir	46 hafta
Hayvancılık Kredisi	Üyelerin bayramdan önce büyük ya da küçükbaş hayvan besleyip satabilmeleri için verilen bir kredidir	100-2.000 TL	26 hafta
Sosyal Kalkınma Kredisi	Üyelerin kozmetikler, temizlik malzemeleri, kahve gibi belli ürünler satabilmeleri için verilen bir kredidir	250-1.000 TL	46 hafta
İletişim Kredisi	Üyelerin taksitli olarak cep telefonu alabilmesi için verilen bir kredidir	En çok 3 adet telefon (fiyatlara bağlı)	40-46 hafta

Kaynak: <http://tgmp.net/MikrokrediHakkinda.aspx> (Erişim tarihi: 17.06.2014)

Mikro kredi alan kadın, haftalık geri ödemeler yaparak aldığı miktara bağlı olarak 26 ila 46 hafta arasında aldığı krediyi ödemektedir. Aldığı kredi miktarının tümünü ödedikten sonra talep ettiği takdirde aynı miktarda veya daha fazla yeni kredi alabilmektedir. Bunların dışında, mikro kredi kullanan kadınlara mikro sigorta, mikro konut ve gönüllü tasarruf hizmetleri sunulmaktadır. Mikro sigorta, mikro kredi kullanan kadınlara verilen ve onları beklenmedik kazalara karşı koruma altına almak için oluşturulan ferdi kaza sigortasıdır. Ayda 1 TL karşılığında mikro sigorta hizmetinden faydalanan kadın, herhangi bir kazaya uğraması durumunda 10 000 TL’ye kadar nakdi yardım alabilmektedir.

Mikro konut, konutlarını beklenmedik kazalara karşı koruma altına almaları için verilen ferdi kaza sigortasıdır. Mikro sigorta uygulamasında olduğu gibi mikro kredi kullanan

kadın, ayda 1 TL karşılığında mikro konut hizmetinden yararlanabilmekte ve eviyle ilgili yangın, deprem gibi bir sorunla karşılaştığı takdirde 10 000 TL'ye kadar nakdi yardım alabilmektedir.

Gönüllü tasarruf uygulamasında ise mikro kredi kullanan kadınlar, haftalık 1 TL kendi "kumbara" hesaplarına yatırarak tasarrufta bulunabilmektedirler. İhtiyaç duydukları zaman kumbarada birikmiş olan bütün tutarı veya bir kısmını çekebilmektedirler (www.tgmp.net).

1.4. MİKRO KREDİ VE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ

Mikro kredi ve mikro girişimcilik programları Avrupa'nın merkezi ve doğusunda 1989'den beri uygulanmakta ve gün geçtikçe de çoğalmaktadır. Mikro kredi programları genellikle, katılımcılara temel işletmecilik becerilerini öğreten mikro girişimcilik eğitim programlarıyla beraber uygulanmaktadır. Bu tür eğitim projeleri, özellikle okuma-yazma oranının ve hesap yapma becerisinin düşük olduğu gelişmekte olan ülkelerde büyük önem taşımaktadır (Ghodsee ve College, 2003).

Mikro krediyi kullanan kişi aslında gerçek anlamda bir girişimcidir. Aldığı krediyle çalışarak sermayeyi artırır, işini yönetir ve elde ettiği kazançlarla işini büyütebilir. Ancak, girişimciliğin günümüzdeki kullanımı, girişimciliğin gerçek tanımından daha fazlasını gerektirir. Girişimci, yeni bir fikri başarılı bir biçimde yeniliğe dönüştüren yaratıcı ve vizyon sahibi bir kişidir. Mikro kredi katılımcılarından bazıları gerçek girişimcidirler ve büyüyen işletmeler oluşturmaktadırlar (Karnani, 2007a)

Bir girişimcinin, hem finansal hem de sosyal getiriye maksimize ettiği varsayılmaktadır. Bu varsayım girişimcileri üçe ayırmaktadır: birinci gruptaki girişimciler, finansal getirilerini maksimize eden geleneksel kapitalistlerden oluşur. İkinci gruptaki girişimciler, sosyal getirileri maksimize eden sivil toplum kuruluşları, kamu kredi ajansları gibi hayırsever kuruluşlardan oluşur. Üçüncü grup girişimciler, finansal getirileri olumsuz yapmayan ek sınırlamalar altında yatırım kararları alarak, her iki getiriye de birleştiren girişimcilerden oluşur. Bu grup, sosyal açıdan ilgili insanlar olarak görülecek mikro finans girişimcilerini ve toplumsal bilinç odaklı kapitalist bir girişim olarak görülecek mikro finansı içermektedir (Elahi ve Danopoulos, 2004).

Genel olarak kredi, kapitalizmde ekonomik büyüme aracı olarak görülür. Çünkü özel girişimlere yatırım sermayesi sunmaktadır. Makro finans sistemi uygun bir şekilde faaliyet gösterdiği takdirde kapitalist bir ekonomi, hem bireysel hem de toplumsal açıdan daha iyi şartlar sağlayarak hızlı bir şekilde büyüyebilir (Elahi ve Danopoulos, 2004).

Mikro kredi, üretim ve tüketim faaliyetlerini arttırabilecek olan mikro girişimleri desteklemek için çok yoksul kişilere kredi vermektedir. Mikro kredi uygulamalarının çoğu, gelişmekte olan ülkelerde kadınlar üzerinde odaklanmaktadır. Çünkü bu ülkelerde kadınlar, ortak mülkiyet kaynaklarının birincil kullanıcıları olarak görülmektedir. Mikro kredi uygulamalarının bir diğer özelliği, grup toplantıları ve grup kredi teknikleri kullanmasıdır. Ayrıca beşeri sermaye oluşturmada ve toplumun sosyal sermayesini de güçlendirmektedir (Anderson ve Locker, 2002).

Mikro krediler ayrıca, hem erkeklerin hem de kadınların hazır gıdalar satmak türünden mikro girişimlere başlamalarına yardımcı olmaktadır. Bu mikro girişimler, biçimsel ekonomilerin yeterli iş imkânı sağlayamadığı ekonomik şartlar altındaki çoğu insana iş imkânı sağlayabilmektedir. Bu nedenle mikro kredi uygulaması, kadın ve erkeklere, serbest meslek aracılığıyla kendi temel ihtiyaçlarını karşılamalarına yardım etmede oldukça başarılı olmaktadır. Gelişmiş ülkelerde bile mikro kredi, yoksul insanlara kendi küçük girişimlerini açmalarına imkân vererek onlara yardım etmenin bir yolu olarak görülmektedir (Ghodsee ve College, 2003).

Mikro kredi, cinsiyet güçlendirmeyi teşvik etmeye yardımcı olma konusunda önemli görülmektedir. Bu durum, kadınlara, mikro krediye erişim fırsatı sağlanması ve kendi mikro girişimlerini oluşturmaları sonucu yerel işletmelerde kadınların katılımının artmasıyla yükselmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin çoğu, bir ataerkil kontrol geçmişine sahip ve çok azında, anlamlı sayıda kadın aktif olarak işletme faaliyetlerine dahildir (Bateman, 2010).

Yoksul kişiler, aldıkları krediyi güvence altına alacak teminata sahip olmadıklarından geleneksel finans kuruluşlarından sermaye alamazlar. Çünkü geleneksel finans kuruluşları, küçük ve teminat gösterilmemiş kredilerin maliyetine girmek ve risklerini almak istemezler. Ancak yoksul kişiler, sermaye olmadan yoksulluktan kurtulamazlar.

Örneğin bir kadın terzi, eliyle dikecek elbiselerden daha fazla elbise dikebilmesini sağlayacak bir dikiş makinesi alamaz, bu yüzden de kendisini yoksulluktan kurtaramaz (Karnani, 2007b).

Kadınlar, evde oturmanın dışında işgücü pazarıyla bütünleştikleri zaman onlar için yeni fırsat pencereleri açılır. Mikro kredi bu açıdan kadınlar için önemlidir. Çünkü kadınlar çoğunlukla, resmi kredi kuruluşlarından bir kredi elde etmek için ön şartlara ve gerekli teminatlara sahip değildir (Nader, 2008). Bu nedenle mikro kredi uygulaması kadınlara, işletme sektöründeki faaliyetlerde-çok küçük ve basit de olsa- rol almaya başlamaları için fırsat tanımaktadır. Ancak girişimci kadınlar tarafından elde edilen başarılarla ve örnek alınacak uygun rol modelleriyle kadınların, işletme ekonomisinde çok daha büyük ve daha yaratıcı bir rol oynamaya başladıkları söylenebilir (Bateman, 2010).

Mikro kredi uygulamasında kadınlara daha çok odaklanılmasının, sadece kadınlar için değil, kredi veren kuruluş açısından da sağladığı avantajlar bulunmaktadır. Bunlardan birincisi maliyet-verimlilik mantığıdır. Buna göre kadınların aldıkları krediyi geri ödeme oranları erkeklerden çok daha yüksektir. İkinci neden, eşitlikçiliktir. Buna göre kadınlar, gelişmekte olan ülkelerde üretken istihdama daha az erişebilmektedir. Bir diğer neden ise kadınlar, büyük oranda çocuklarına ve evlerine yatırım yapmakta, bu durum kredi fonlarının etkinliğini geliştiren bir çarpan etkisi yaratmaktadır (Nader, 2008). Keane ve Wydick (2001), Guatemala'daki mikro kredi kullanan kadın ve erkek girişimcilerin performansını karşılaştırmak için 94 kadın ve 248 erkek girişimci üzerinde yaptıkları araştırmada, krediyi kötüye kullanım oranının kadın katılımcılarda, erkek katılımcılara oranla daha düşük olduğunu belirlemişlerdir. Bu durumun, kadınların erkek girişimcilere göre daha yüksek performans göstermesini sağladığını ileri sürmüşlerdir (Kevane ve Wydick, 2001).

Yirmi yılı aşkın süredir kazanılan deneyim, beşeri sermayenin gelişimi üzerindeki uzun dönemli kredi etkisi kadar kredi geri ödeme ihtimali üzerinde de cinsiyet etkisini göstermiştir. Kadınların erkeklere göre iyi bir kredi riskine sahip olduğu giderek daha açık hale gelmektedir. Kadınları hedefleyen çoğu programda, kadınların kullandığı kredilerde geri ödeme oranlarının %90 dolaylarında olduğu yaygın bir şekilde görülmektedir (Panjaitan ve Cloud, 1999).

Farklı teoriler, mikro kredinin ekonomik büyümeyi desteklemek, ekonomik istikrarsızlığın etkilerini gidermek ve kadınları güçlendirmek için önemli bir araç olduğunu göstermiştir (Nader, 2008). Güçlendirme, kadınların mikro krediyi, onu yönetme ve geri ödeme sorumluluğu olarak gördüğü ve bu durumun onların özgüveni ve işletme zekâsını geliştirdiği olgusundan doğmaktadır (Bateman, 2010).

Mikro kredi programları, kadınları, ev tabanlı girişimcilik türleriyle deneme yapmalarını teşvik etmektedir. Bu girişimcilik faaliyetleri, kadınların itaat etmesini kurumsallaştıran, emeğin cinsiyet ayırımıyla mücadele etmeyen, tam tersi bunu sağlamlaştıran ev içi sorumluluklarından farklıdır (Rankin, 2001). Kadınların pazarlara, ekonomik hizmetlere, eğitime, sağlık bakımına ve siyasete sınırlı erişimi, daha düşük bir aile refahına neden olmaktadır. Düşük aile refahı da devletin kalkınmayla ilgili hedeflerinin hızını keser (Parveen ve Chaudhury, 2009). Mikro girişimcilik ise, kadınlara, modernleşen bir ekonominin sunduğu yararlarla erişim imkânı sağlamaktadır. Bu durumda mikro kredi, kadınları güçlendirmek ve gelişen ekonomiye dâhil etmek için gerçek anlamda devrimsel bir strateji olarak değerlendirilebilir (Ghodsee ve College, 2003).

Kadın girişimcilerin, ülkelerin sosyal ve ekonomik kalkınmasında önemi oldukça büyüktür. Bu nedenle geleceğin iş dünyasını yapılandırmada etkin olmasını sağlayan özelliklere sahip kadın girişimciler yaratmak, özelde yerel ekonomilerin kalkınmasına, genelde ülke ekonomisinin kalkınmasına büyük faydalar sağlayacaktır. Kadın girişimciler, hem kendileri hem de istihdam ettikleri kişiler için iş imkânları yaratırlar. Ayrıca kadınların iş gücüne katılımı, kadının toplumdaki konumunu güçlendirmektedir. Bu durum, toplumların gelişmişlik düzeyini olumlu olarak etkilemekte ve toplum içerisinde gelir dağılımındaki adaletsizliği de önlemeye yardımcı olmaktadır (Can ve Karataş, 2007).

Dünya çapında kadınların ekonomideki yerine bakıldığında gelişmekte olan ülkelerde benzer sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Malezya'daki İstatistik Kurumunun raporları, işgücündeki kadın sayısının 2002'de %49,9'dan 2007'deki toplam işgücünün %51,5'ine yükseldiğini göstermiştir. 2007'deki toplam işgücünün %4,1'ini dullar ve %2,8'ini boşanmış veya ayrı yaşayan kadınlar oluşturmuştur (Zarina ve diğ., 2011). Günümüzde Mısır'ın sosyo-ekonomik durumu, kadın istihdamı üzerinde çok sayıda sınırlama

yüklemekte ve onları zor şartlar altında çalışmaya zorlayarak onların sosyo-ekonomik konumlarının gerilemesine neden olabilmektedir (Nader, 2008). Bangladeş'te kadınlar, toplumda hâkim olan ataerkil değerler sebebiyle sosyal ve ekonomik alanlarda çeşitli yoksunluklara katlanmak zorunda kalmaktadır. Bangladeş'in kırsal bölgelerinde yaşayan kadınların çoğu tarım, hayvancılık, balıkçılık, biyolojik çeşitlilik, enerji ve aile yönetimi konularında temel rol oynamaktadır. Kırsal bölgedeki kadınların ekonomiye katkısı önemli olsa bile bu durum büyük ölçüde toplum tarafından onaylanmamaktadır. Emeğin geleneksel olarak kadınlar ve erkekler arasında paylaştırılması sonucu, kadınlara üretici işlerine ek olarak temizlik yapma, yemek yapma, çocuk bakımı, su taşıma vb ev işlerinde birincil sorumluluk yüklenmiştir (Parveen ve Chaudhury, 2009).

Türkiye'de kadın girişimci çalışmalarının yapılmasında, başta gelişmiş ülkeler olmak üzere çok sayıda ülkede artış gösteren kadın girişimci sayısı ve AB, OECD, BM gibi uluslararası kuruluşların kadın girişimciliğini desteklemeye yönelik politikalar oluşturması etkili olmuştur (Yetim, 2002). Kadınlara sosyal, ekonomik, kültürel ve siyasi alanlarda hak ettikleri statüyü kazandırmak üzere şimdiki adıyla Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü 20 Nisan 1990 günlü Resmi Gazete'de yayımlanan 422 sayılı KHK ile "Kadının Statüsü ve Sorunları Başkanlığı" adıyla ve Başbakan'a bağlı olarak kurulmuştur (www.kadininstatusu.gov.tr).

Türkiye'de kadınların ekonomik yaşamda ilerleyememesinin başlıca nedenleri arasında; aile içinde cinsiyeti nedeniyle kendisine yüklenen sorumluluklar, uygulanan baskılar, kadınların eğitim haklarının ellerinden alınması sonucu eğitim düzeylerinin düşük olması, becerilerinin farklı alanlara yoğunlaşmış olması gibi unsurlar ön plana çıkmaktadır. Bunların yanı sıra Türkiye'nin ekonomik ve sosyolojik farklılıklarının bulunduğu coğrafik özellikler, başka bir ifadeyle kentsel bölgeler ve kırsal bölgeler arasındaki sosyo-kültürel yapı farklılıkları, kadın girişimciliği önündeki büyük engeller arasında sayılabilir (Altay, 2007). Can ve Karataş (2007), Muğla ilindeki 44 kadın girişimciyle yaptıkları bir araştırmada sonucunda görüşülen kadınların yarıdan fazlasının, mikro finans uygulamasından; yaklaşık %80'inin devletin kadınlara yönelik teşviklerinden haberdar olmadığı ortaya çıkmıştır. Ayrıca yaklaşık %60'ı işletmelerinde sermaye sıkıntısı çektiğini ifade etmiştir (Can ve Karataş, 2007).

Halkias ve arkadaşları (2011), Nijerya’da kadınların sahibi olduğu ve kadınlar tarafından yönetilen küçük işletmelere odaklanılarak kadınların karşılaştığı sosyal ve ekonomik zorlukları belirlemeye çalışmışlardır. Bunun için Nijerya’nın 3 farklı şehrinde toplam 67 kadın girişimciyle anket yapılmıştır. Bu araştırma Nijerya’daki kadın girişimcilerin, bir işletmeyi kurmaları ve şekillendirmelerinde mikro kredinin ve aile dinamiklerinin etkili olduğunu göstermiştir. Katılımcıların %10’u kişisel sorunların (öncelikli olarak aile ile ilgili), %18’i çevresel sorunların (uygun yer bulma), %10’u finansın girişimci olmalarının önündeki engeller olduğunu belirtmiştir. %58’i çabalarının sonucunda başarılı olacaklarına inandıklarını belirtirken, %37’si başarılı olmak konusunda emin olmadıklarını belirtmiştir. %81’i aileleri tarafından desteklendiklerini hissettiklerini, %18’i çocuklarının özellikle hastalıkları döneminde ilgi istediklerinden sorunlarla karşılaştıklarını, buna karşılık katılımcıların %42’si çocuklarını büyütürken herhangi bir sorunla karşılaşmadıklarını belirtmiştir. Sonuç olarak girişimcilik faaliyetlerinin girişimci kadınların, ailelerine ilham vererek onların kariyerlerini izlemelerine ve girişimci aktivitelerde bulunmalarını teşvik ettiği belirlenmiştir (Halkias ve diğ., 2011).

Kadınlar tarafından geçindirilen evler çoğunlukla yoksullar arasında en yoksul olan haneleri oluşturmaktadır, ancak hayatta kalmak için mücadele eden diğer ailelerde de çok sayıda kadın bulunmaktadır. Tüm Dünya’da yoksul kadınlar, küçük ölçekli tarım ve mandıracılık, gıda üretim ve satışı, biracılık, ebelik, el sanatları, hizmetler ve küçük ticaret gibi faaliyetlerle kendi işlerini oluşturmaktadır. Bu durum yüzyıllar boyunca böyle gerçekleşmiş olmasına rağmen, kadınların geçimini sağlama stratejileri ve kadınların faaliyette bulunmaya eğilimli oldukları resmi olmayan sektörler, son yirmi yılda ekonomistlerin giderek daha çok ilgisini çekmiştir (Panjaitan ve Cloud, 1999).

Bir grup araştırmacı, grup tasarrufları ve kredi programlarının, kırsal bölgedeki okur-yazar kadınların, bu topluluklardaki kadın işgücünün yayılmasında etkin olan küçük ölçekli ekonomik faaliyetlere başlamalarında yardımcı olacak itici gücü sağladığını öne sürmektedir (Acharya ve diğ., 2005).

Kredi alan kadınlar, aldıkları parayı ya günlük ihtiyaçlarını karşılamak için kullanmakta veya gelir getirici küçük bir projeye yatırmaktadırlar. Gelir getirici bir projeye yatırdıkları takdirde, bu projeden sağladıkları kârın bir kısmını temel ihtiyaçları için

kullanabilir veya tasarrufta bulunur, diğer kısmı ile daha fazla gelir getirici programlar için kullanabilirler. Kadınlar, temel ihtiyaçlarını karşılamamanın ötesine geçmeye yetecek kadar sermayeye sahip olduğunda kendi işlerini açmak için teşvik ve eğitime ihtiyaç duymaktadır. Söz konusu işin, onların ihtiyaçlarını karşılayacak ve işlerine tekrar yatırım yapacak ölçüde kâr getirmesi beklenmektedir. Başka bir ifadeyle bu tür projeler, kadınlara, kendilerini desteklemeleri ve sonunda işlerinde ilerleme kaydetmelerini sağlayacak iyi bir girişimci olmalarına yardımcı olmaktadır (Ghodsee ve College, 2003).

1.5. MİKRO KREDİNİN KADINLAR ÜZERİNDEKİ SOSYO-EKONOMİK ETKİLERİ

Son yıllarda, gelişmiş ülkelerdeki hükümetler ve sivil toplum kuruluşları, düşük gelir düzeyindeki ailelere, özellikle kadınlara finansal hizmetler sunan mikro finans programlarını uygulamaya başlamıştır. Bu durum, yoksul evlerdeki kadınların krediye ulaşımının daha sınırlı olması ve bundan dolayı gelir getirici faaliyetlere daha az girişebildikleri düşüncesine dayanmaktadır. Krediye erişim, yoksulluğun azalması ve kadınların güçlendirilmesi amaçları bağlamında daha çok dikkat çekmiştir (Swain ve Wallentin, 2009). Kırsal bölgeleri kalkındırma amacıyla oluşturulan finansal programların önemli bir teması olan mikro kredi teşvikinde kadınlar, yoksulluk kredilerinin hedefi olmaya başlamıştır. Bu açıdan mikro kredi bir hükümet stratejisi olarak, kadınların neoliberalizmle tutarlı olan ihtiyaçları ve sosyal vatandaşlıktan oluşmaktadır. Bu, devlet gücü ve cinsiyet baskısı arasındaki bağlantıları göstermektedir. Mikro kredinin devlet stratejisi aracılığıyla neoliberalizm ideolojisi, başarılı olmaya başlamıştır. Mikro kredi kuruluşlarına bağlı bulunanlar ve kredi verenlerin bakış açısına göre kadınların mikro kredi programlarına katılımı, mikro kredi programlarının finansal sürdürülebilirliğini geliştirmek için dikkate alınmaktadır (Rankin, 2001).

Kadınlar için ödenen mikro girişim kredileri giderek Dünya çapındaki gelişmekte olan ülkelerde yoksulluğu azaltmak için bir müdahale olarak yaygınlaşmaktadır. Bu programların hızlı bir şekilde büyümesi, yüksek geri ödeme oranlarına ulaşılması,

verimlilik ve finansal sürdürülebilirlik ile gerçekleşmiştir. Oysa minimalist yaklaşım sonucu toplum içerisinde sosyal ve politik açılardan bilinçlenme, okur-yazarlık eğitimi ve beceri geliştirme gibi bileşenler giderek küçümsenmeye başlamıştır. Kadınlar için uygulanan minimalist mikro girişim kredi programlarının en baskın örneklerinin çoğu Bangladeş'tedir. Bunların bazıları düşük ve azalan düzeydeki sübvansiyonlara oranla büyük bir ölçek üzerindeki kırsal bölgelerde yaşayan yoksul kadınlara finansal hizmetler sunmada kayda değer biçimde başarılı olmuştur (Hashemi ve diğ., 1996). 1976 yılında Bangladeş'teki Grameen Bankası deneyiminden sonra mikro kredi uygulaması başlatan bankalar ve bu konudaki projeler hızla çoğalmış ve bu program ve projeler küresel ölçekte uygulanma imkânı bulmuştur. Mikro finansman özellikle Dünya'nın yoksul bölgelerinde faaliyette bulunan sivil toplum kuruluşlarının yanı sıra çeşitli yardım ajanslarının ekonomik kalkınmada kullandığı en başarılı programlardan biri olarak kabul edilmiştir. Bu programların büyük bir kısmı da doğrudan kadın yoksulluğunu azaltmaya yönelik olarak işletilmiştir. Özellikle ülkemizde mikro kredi programları sadece kadınlara yönelik olarak uygulanmaktadır (Can ve Karataş, 2007). Mikro kredi uygulamasında özellikle kırsal bölgelerde yaşayan kadınlar hedef alınmaktadır. Çünkü kadınlar, ailevi sorunlara karşı daha duyarlı olmakta, özellikle çocuklarını daha iyi besleme, daha sağlıklı ortamlarda büyütme ve okula göndermek için büyük bir istek ve azim içinde bulunmaktadır. Ayrıca kadınların borcunu ödeme ve kendini geliştirmeye daha hevesli olması gibi özellikleri, mikro kredi programlarında kadınların hedef kitle seçilmelerinde önemli rol oynamaktadır (Altay, 2007).

Mikro kredi uygulamasının başladığı yer olan Bangladeş'teki kadınların yapabilecekleri işler, kültürel, dini ve sosyal sınırlandırmalar sebebiyle çoğunlukla çiftlik işleriyle sınırlıdır. Ancak ülkenin sosyo-ekonomik durumundaki büyük gerilemeye karşın kadınlar, çiftlik dışındaki geliştirme faaliyetlerine katılmak için çoğu zaman geleneksel normları yıkarak sınırların ötesine geçmeye çalışmaktadırlar (Hoque ve Itohara, 2008). Kadınların toplum içinde güçsüz kabul edilmesinin sebebinin, onların düşük ekonomik konumlarıyla yakından bağlantılı olduğu söylenebilir. Kredi programları, gelir getirici faaliyetlerin oluşturulmasına aracılık etmekte böylece, kadınlar para kazanma imkânı olarak bir ölçüde finansal bağımsızlık elde edebilmektedirler. Bu durumun kadınların toplum içindeki duruşunu ve ev içerisindeki gücünü geliştirmesi beklenmektedir. Böylece kadınların çeşitli alanlarda kendi başlarına karar alabilecek özerkliğe

ulaşmaları mümkün olabilecektir (Sharif, 2004). Kredi programlarına üye olan kadınların çoğunun, aile gelirlerine yaptığı katkı miktarı başlangıçta küçük iken, aşırı kıtlık şartları altında, bu küçük gelir miktarı, bir ailenin refahı üzerinde anlamlı bir farklılık yaratabilmektedir. Başka bir ifadeyle Bangladeş'te bir aile, kıtlığın olduğu bir mevsimde bir gün boyunca bir öğün yerine iki öğün yemek yiyebilmekte veya kadının kocasının hasta olup çalışmadığı günlerde aile aç kalmamakta, hiç olmazsa bir öğün yemek yiyebilmektedir (Hashemi ve diğ., 1996).

Mikro kredi uygulamaları, iş hayatına giren bireylerin bir biçimde bilinçlenmesini de sağlamaktadır. Bangladeş'teki BRAC ve Grameen Bankası'nın ikisinde de mikro kredi programlarından yararlananlar arasında doğum kontrol yöntemlerinin kullanımının arttığı gözlenmiştir. Schuler ve Hashemi'ye (1994) göre mikro kredi kullanımının doğum kontrol yöntemlerinin kullanımı üzerinde etkisinin olması, kadınların doğum kontrol yöntemlerini kullanmalarının önündeki engelleri aşma kabiliyetlerinin artmasıyla açıklanabilir. Bu engeller, kadınların kendi başlarına özgürce hareket edememesi, nakit eksikliği, doğum kontrol yöntemleri ve hizmetleri konusunda bilgi eksikliği, bu hizmetler için gerekli olan nakit eksikliği ve kadınların eşlerinden ve diğeri aile üyelerinden bu konuda destek görmemesi gibi durumları içermektedir (Schuler ve Hashemi, 1994).

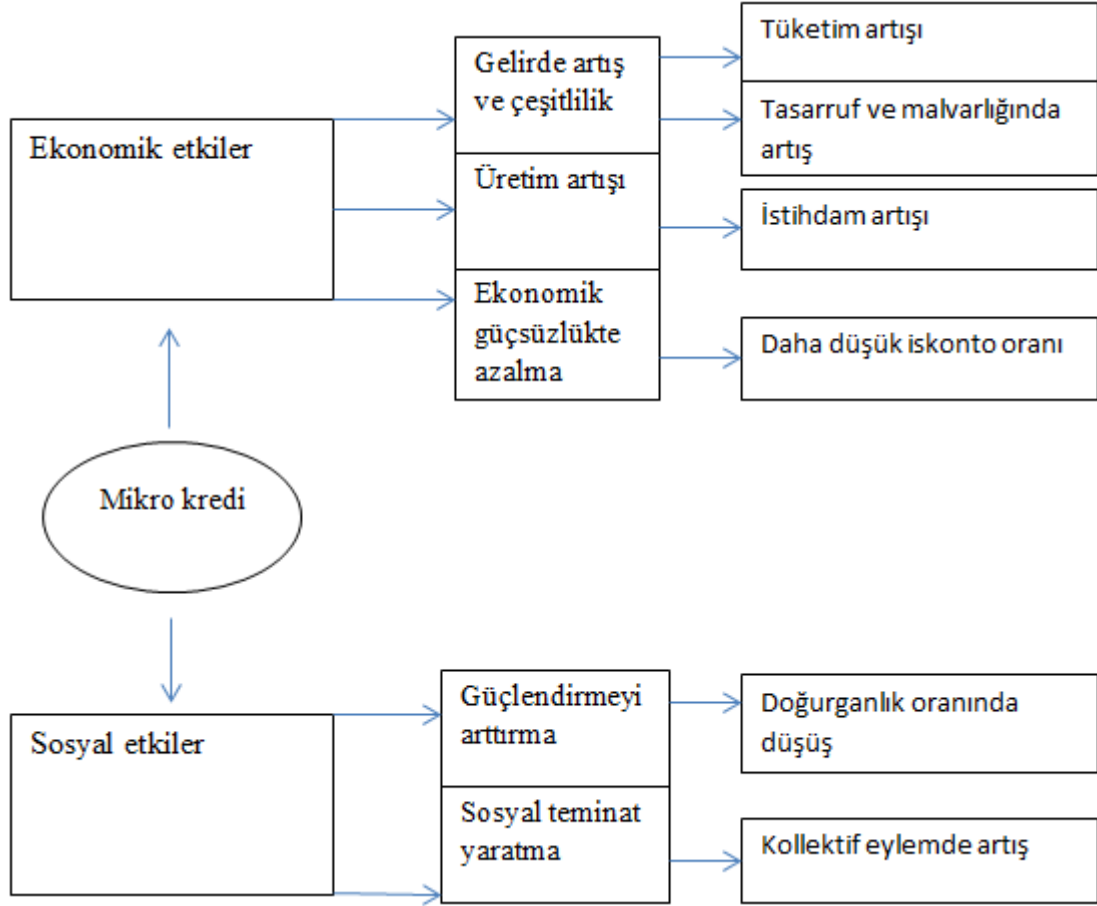
Grameen Bankası, mikro kredi imkânından yararlanmak isteyen kişilere bir danışmanlık hizmeti sunarak bir süreç içinde bu kişilerin gruplar oluşturmasına aracılık etmektedir. Bu sayede mikro krediden yararlanmak isteyenler kendi akranlarını seçtikleri gruplar halinde organize olmaktadır. Bu danışmanlık süreci ile bir grup içinde yer alan özellikle kırsal bölgelerdeki kadınlar, çevrelerinden gelen eleştirilere karşı daha güçlü olabilmekte, olumsuz görüşlere direnerek bankanın mikro kredi uygulamasına katılmaya motive olabilmektedirler. Mikro kredi programına katılan kadın sayısının artması, toplum içerisinde kadınlara yönelik sosyal tutumu değıştirebilmesi bakımından son derece önemlidir. Mikro kredi kullanımı yoluyla gelir elde eden kişiler hem toplum gözünde itibar kazanmakta, hem de aile içinde güçlü hale gelmektedirler. Böylece genelde çok dar bir çevrede yaşayan bu kişiler sadece komşuları tarafından takdir edilmekle kalmayıp aile üyelerinin kendilerine karşı tutumu da olumlu yönde değışmektedir. Bunun sonucunda, aile üyelerinin ve yakın çevrenin bankanın mikro

kredi programına katılma konusundaki itirazları zamanla azalarak kaybolabilmektedir. Bangladeş'teki ilk uygulamalarda çoğu kadın, bankanın mikro kredi verme yolundaki faaliyetlerinin ilk aşamalarında, aile üyelerinden ve komşularından itirazlarla karşılaşmışlardır. 1990'ların ortalarında, Grameen Bankası'nın toplum nezdindeki itibarı artmış, kabul görmeme durumu kaybolmuştur. Grameen Bankası'nın faaliyetlerinin onaylanması, faaliyetleri sonucu meydana gelen değişmelerin onaylanması anlamına geldiği için oldukça önemlidir (Basher, 2007).

Mikro kredi uygulamasının iki önemli etkisi bulunmaktadır (bkz. Şekil 1). Bunlar ekonomik ve sosyal etkilerdir. Ekonomik olarak en büyük etki gelirdeki artıştır. Bu artış geliri artan bireylerin daha fazla ihtiyaçlarını karşılayacak biçimde tüketime yönelmesine sebep olmakta bu da ekonominin canlanmasına katkıda bulunmaktadır. Ayrıca gelirin artması, ihtiyaç harici kısmın tasarruf edilmesini ve yeni mal edinilmesini sağlamaktadır. Mikro krediler ekonomik olarak üretimde artışa katkı sağlamaktadır. Bu durum istihdam edilen birey sayısını artırarak başkalarının da gelirinin artmasını sağlayan döngüyü başlatmaktadır. Sonuçta güçlenen ekonomi iskonto oranlarının düşmesine sebep olmaktadır. İskonto oranlarının değişmesi bireylerin gelecekteki gelirini belirlemesine imkân verir. Çünkü bireylerin geliri arttıkça tüketim ihtiyaçlarıyla daha az meşgul olacaklardır. Dolayısıyla gelecekteki sürekli bir getiri için mevcut bazı tüketim ihtiyaçlarının ticareti mümkün olmaya başlar.

Mikro kredilerin sosyal etkisi ise, bireyin toplum ve aile içinde daha güçlü hale gelmesini sağlamak ve kendi kararlarını verebilmesi üzerindeki katkısı bakımından çok önemlidir. Özellikle de bu kişi ezilen taraf olan kadın olunca daha da önemli gözükmektedir. Çünkü bu güçlenme kadının bilinçlenmesine ve kendine güvenli hale gelmesine imkân vermektedir. Diğer taraftan, mikro krediden yararlanmak adına grup haline gelen kadınlar çevreye karşı birlik olup engellemelere karşı direnebilmekte böylece birbirleri için bir sosyal teminat yaratmaktadır.

Şekil 1: Mikro Kredi Uygulamasının Etkileri



Kaynak: (FAO, 2000) http://www.fao.org/docrep/x4400e/x4400e06.htm#P332_30096

Kadınların mikro kredi uygulaması için tercih edilmelerinin altında yatan bütün nedenlerin incelenmesi, mikro kredi uygulamasının kadınlar üzerindeki sosyo-ekonomik etkilerini belirlemek açısından önem taşımaktadır. Buradaki amaç, kadınlara, ekonomik kararlara katılımında eşit bir rol dağılımı sağlamak için onları güçlendirmektir. Uygulamalara bakıldığında kadınların finansal hizmetler için alternatif kaynaklara ulaşımının erkeklere nazaran daha az olduğu gözlenmektedir. Bu nedenle kendilerine hizmet eden yegâne finans kuruluşundan aldıkları kredinin geri ödemesinde kuruluş tarafından yapılan kredi değerlendirmesine zarar verecek risklere girmek istememektedirler. Ayrıca kadınlar, geri ödeme konusunda zorlandıklarında, kendilerine erkeklerinki kadar fazla sayıda yardım edecek sosyal ve politik ağlara sahip değildirler. Muhtemelen bu tür sınırlamalar nedeniyle kadınlar, kredi alma ve geri ödemenin rutin olarak standartlaştırılmış şartlarını, erkeklere oranla daha fazla kabul etme

eğilimindedirler. Onları, yerel toplulukların geleneksel faaliyet ve sınırlamalarından kurtaracak çok da fazla fırsatları bulunmamaktadır. Hatta toplum tarafından geleneksel olarak kadınlara verilen çocuk doğurma, yetiştirme ve ev ile ilgili diğer görevler, onların daha büyük miktarlarda kredi alarak farklı türdeki faaliyetlere yatırım yapma isteklerini olanaksız hale getirebilmektedir. Ayrıca kadınlar, hizmet edilmesi daha ucuz ve daha az riskli bireyler olmalarını sağlayan tahmin edilebilir tüketici davranışına sahip bireyler olarak düşünülmektedir (Harper, 2011).

Mikro kredi uygulamasının çıkış noktası olan Bangladeş'te kadınların toplum içerisindeki konumunun oldukça kötü şartlar taşıdığı söylenebilir. Bangladeş'in özellikle kırsal bölgelerinde, baba soyundan gelme, patrilokal aile (kadının kocasının akrabalarıyla yaşadığı evlilik türü) ve purdah (terbiye ve ahlâkın sosyal standartlarını korumak için kadınları saklama ve tecrit etme uygulaması) sistemleri, kadınları ikinci plana atmak ve onları toplumdan izole etmek için birbiriyle etkileşim halindedir. Burada kadınlar sosyal ve ekonomik olarak erkeklere bağlı olmaktadır. Kültürel normlar, her cinsiyet için neyin uygun olduğu, kadın ihtiyaçlarına karşı erkek ihtiyaçlarının önemi ve neyi hak ettikleri konusunda asimetrik varsayımlara dayanmaktadır. Kızlar için eğitim çoğunlukla bir zaruret gibi düşünülmemektedir. Kız çocukları erken yaşlarda kadınların erkeklere göre birçok şeyden mahrum olması durumunu kabul etmeyi öğrenmektedirler. Purdah sistemi nedeniyle çoğu kadının hayatı, çiftlik, çiftliğin içindeki evler ve onu çevreleyen bölge ile sınırlı kalmaktadır. Dolayısıyla aileleri dışındaki dünyayla bağlantıları fazlasıyla sınırlı kalmaktadır. Bu sosyal normlar, kadınların pazardaki alış-verişe katılımını bile kısıtlamakta ve onların gelir oluşturma potansiyelini sınırlandırmaktadır (Hashemi ve diğ., 1996). Bangladeşli kadınlar, hem ev içinde hem de evin dışında çok önemli rol oynamasına rağmen kadınlar ve erkekler arasında eğitim, sağlık, iş ve gelir fırsatları, varlıkları üzerinde kontrol sağlama, kişisel güvenlik ve politik sürece katılım konularında eşitsizlikler mevcuttur (Hoque ve Itohara, 2008). Bangladeş'in kırsal bölgelerinde, kızların yeni gelinler gibi utangaç, hizmetkâr bir tarzda davranmaları beklenmekte, kızlar erken yaşta evlenmeye zorlanmakta ve çok sayıda çocuk yapma baskısı altında kalmaktadırlar. Yaşamlarının bu aşamasında, doğum kontrolü veya kendi refahlarıyla ilişkili olarak bağımsız bir şekilde karar almaları olası değildir. Bangladeş'in kırsal kesiminde yoksul kadınlar için erkeklere sosyal ve ekonomik açıdan bağımlılık normal bir durumdur. Kadınların dış dünyadan

izole edilmesi, onların gelir getirme potansiyellerini sınırlamakta ve aile plânlama, sağlık ve diğer hizmetlerden, bu hizmetler ayaklarına gelmedikçe, yararlanmayı zorlaştırmaktadır (Schuler ve Hashemi, 1994).

1.5.1. Mikro Kredinin Kadınlar Üzerindeki Güçlendirme Etkisi

Yapılan bazı araştırmalarda mikro kredi uygulamasının, kadınları sosyo-ekonomik açılardan güçlendirdiği belirlenmiştir (Hashemi ve diğ., 1996; Hoque ve Itohara, 2009; Parveen ve Chaudhury, 2009; Swain ve Wallentin, 2009). Kadının güçlendirilmesi, bireyler veya gruplar aracılığıyla kadının boyun eğmeme yönündeki farkındalığını geliştirerek ve onda bununla mücadele etme kapasitesi oluşturarak cinsiyet ilişkilerinde meydana getirilen bir dönüşüm süreci olarak tanımlanabilir (Sultana ve Hasan, 2010). Güney Asya bağlamında kadının güçlendirilmesi, kadının mevcut norm ve kültürlere meydan okuması ve etkili bir şekilde çalışarak refahını artırma süreci olarak görülmektedir. Ancak, güçlendirme, doğrudan gözlenemediğinden ve güçlendirmenin birden çok yönleri olduğundan kadının güçlendirilmesinin nasıl ölçülebileceği başka bir sorundur (Swain ve Wallentin, 2009).

Güçlendirme, mikro kredi programından yararlananların ekonomik davranışlarındaki değişimlerine dayandırılmaktadır. Mikro krediden yararlanan bir kadın toplumdaki sosyal değerler ile kendi ekonomik faaliyeti arasındaki uyumsuzluğa karşı çıkmak için güçlü bir motivasyon elde etmeyi başarır, kendisine karşı yapılan itirazlara meydan okuyarak ekonomik olmayan faaliyetlere de katılabilir. Benzer olarak gösteri etkisinin* bir sonucu olarak, sadece mikro kredi programlarından yararlananlar değil, yararlanmamış olanlar da mevcut sosyal değerlere meydan okumaya güçlü bir istek duyabilirler. Bu yüzden herhangi bir mikro kredi programının güçlendirmeyi artırma rolü, sadece doğrudan ekonomik sonuçlara sahip faaliyetlere dayanarak değerlendirilmemelidir. Aksine bu programlar, katılımcıların ekonomik olmayan davranışlarını ve sadece bireydeki değil, sosyal tutumdaki değişimleri de içermelidir (Basher, 2007). Örneğin bir toplum içerisinde doğum kontrol yöntemlerini kullananların sayısında artış olduğunda, toplumdaki diğer bütün kadınların aile plânlamasını benimsemesi daha kolay olur. Çünkü bir kadının, doğum kontrol yöntemlerini kullanan

* Gösteri etkisi (demonstration effect), bireylerin başkalarının davranışlarını ve bu davranışın sonuçlarını gözlemleyerek kendi davranışını şekillendirmesi

başka kadınları görmesi, onun, yöntemin ciddi yan etkileri ve toplumdaki sosyal normlar tarafından eleştirilmesi konusundaki korkularını azaltır (Schuler ve Hashemi, 1994).

Diğer taraftan Swain ve Wallentin (2009), refahı artıran bütün faaliyetlerin kadını güçlendirmedeğini öne sürmektedir. Bu yazarlara göre, bir kadının çocuklarının beslenmesini daha iyi sağlıyor olması, sosyal normlar tarafından kadının birincil görevlerinden birinin çocuklarının bakımı olarak görülmesi nedeniyle onun güçlendirilmiş olduğunu göstermemektedir. Gerçek güçlendirme faaliyetleri, kadınların, cinsiyet eşitsizliğini pekiştiren, cinsiyet tabanlı geleneklere ve normlara direnerek yaşam kalitelerini etkili bir şekilde geliştirmelerini sağlayan değişimlerdir (Swain ve Wallentin, 2009).

Hashemi ve arkadaşları (1996), kredisi üzerinde çok az kontrolü olan veya hiç kontrolü olmayan kadınların, kredi programlarına üye olmayan kadınlardan daha fazla güçlendiğini ileri sürmektedir. Grameen Bankası ve BRAC'in yaklaşık 8 yıldır faaliyet gösterdiği köylerde yaptıkları araştırmada, çok az kadının mikro kredi programları aracılığıyla kurmuş oldukları girişimler üzerinde kontrole sahip olduklarını ortaya koymuşlardır. Bu durumda, kadınların zamanla kredileri veya girişimleri üzerindeki kontrolü kaybettikleri ileri sürülebilir. Bu araştırma sonucunda, kadınların aldıkları kredinin kümes veya çiftlik hayvancılığı alanlarında kurulan girişimler için kullanıldığında girişim üzerindeki finansal kontrollerinin daha fazla olduğu belirlenmiştir. Araştırmacılar bu sonucu, geleneksel olarak kümes ve çiftlik hayvancılığının, kadınlar tarafından yapılabilecek türden işler olduğu algısına bağlamışlardır (Hashemi ve diğ., 1996).

Pitt ve arkadaşları (2003), Bangladeş'in kırsal bölgelerinde grup tabanlı kredi programlarına kadın ve erkek katılımının kadınların güçlenmesindeki etkisini araştırmak üzere yaptıkları çalışma sonucunda kredi kullanımının kadınların, çeşitli alanlardaki farkındalığı üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu belirlemişlerdir. Söz konusu kadınlarda evlilik sözleşmesi hakkında bilgi sahibi olma, kendilerini temsil eden milletvekilinin adını bilme ve seçimlerde bağımsız bir şekilde (eşinin tavsiyesi veya baskısı altında olmadan) oy kullanabilme gibi durumların gerçekleşme olasılığı artmaktadır (Pitt ve diğ., 2003).

Bir başka çalışmada Rafiq ve arkadaşları (2007), Bangladeş'te Bangladeş Kırsal Geliştirme Komitesi ve Grameen Bankası'ndan mikro kredi alan 180 kadını incelemeye almışlardır. Araştırma, kadınların kredi kullanımı konusunda daha fazla bağımsız olarak karar vermesini etkileyen faktörleri tanımlamaya çalışmıştır. Araştırma sonucunda bir kadının aldığı krediyi kontrol edebilme şansını sağlayan iki önemli faktör belirlemiştir. Bunlardan biri kadının eşinin olmamasıdır. Kadın bekâr olabileceği gibi, eşi ölmüş de olabilir veya eşi tarafından terk edilmiş de olabilir. Diğer tespit edilen faktör, geleneksel olarak kadınlara atfedilen faaliyetlerdir. Bu faaliyetlerde kadın ürettiği ürünleri pazarlama olanağına sahipse kredi kullanımı üzerinde daha bağımsız karar verebilmektedir (Rafiq ve diğ., 2007).

Diğer taraftan, kredi geri ödemelerindeki yüksek geri ödeme oranları, kadınların, kredileri üzerinde kontrole sahip olduğu ve krediyi üretken kullandıkları şeklinde yorumlanmaktadır. Krediyeye erişim ile kadının evi ve toplum içerisindeki konumundaki yükseliş arasında açık ve doğrudan bir ilişki olduğu yaygın olarak kabul edilmektedir (Hunt ve Kasynathan, 2002).

Hoque ve Itohara (2008), kadınların ekonomik faaliyetlere katılmasının ailelerinin geliri ve ev içerisindeki karar alma sürecindeki konumu üzerindeki etkisini belirlemek için Bangladeş'in Rampur köyünden çiftçilikle uğraşan 92 kadın üzerinde araştırma yapmışlardır. Araştırma sonucunda mikro krediden yararlanan kadınların krediden yararlanmayan kadınlara oranla çeşitli ekonomik aktivitelerde ve aile içerisindeki karar alma sürecinde daha etkin olduğu ortaya çıkmıştır (Hoque ve Itohara, 2008).

Grameen Bankası, verdiği mikro krediden yararlananları kamusal alana almakta ve onların yeni fikirler ortaya koymalarını sağlamaktadır. Bu açıdan Grameen Bankası'ndaki katılım, krediden yararlananların tutumlarında değişimler oluşturan bir bilgi kanalı olarak görev görmektedir. Bu dolaylı etkiler, gelirdeki anlamlı artışla birleştiğinde, sosyo-ekonomik gelişimdeki gelir dışı ön koşulların elde edilmesini sağlayabilir. Başka bir ifadeyle Grameen Bankası gibi mikro kredi sağlayan kurum ve kuruluşlar, bu krediler aracılığıyla insanların çocuklarının cinsiyetine karşı olan tutumlarını bile değiştirebilir ve onların, hem ekonomik hem de ekonomik olmayan olaylara katılımlarını teşvik edebilir (Basher, 2007).

Panjaitan ve Cloud (1999), kadınların gelirinin, onların karar alma gücünü arttırdığını öne sürmektedir. Onlara göre kadınlar, gelirlerinin çoğunu sürekli olarak ailelerinde bulunan beşeri sermayedeki yatırımlara adamaktadır. Başka bir ifadeyle gelirlerini daha besleyici gıdalar, daha fazla eğitim, daha iyi sağlık bakımı ve doğum kontrol yöntemlerinde daha etkin yollar için harcamaktadırlar. Beşeri sermayeye yapılan böylesi yatırımlar, sadece insanların daha iyi yaşamasını sağlamakla kalmaz, aynı zamanda, şimdiki ve gelecekteki nesillerin insan kaynağını geliştirerek ulusal kalkınmaya katkıda bulunur. Bu gerçekliğin farkına varan Dünya Bankası, 1990 yılındaki politika bildiriminde, kadınlara verilen mikro kredinin, kısa ve orta vadeli mükemmel bir strateji olduğunu ileri sürmüştür. Ayrıca Dünya Bankası hükümetlerin özellikle kız çocuklarının eğitime daha fazla yatırım yapmasının ve kadınların resmi olarak istihdam edilmesi için fırsatların artırılmasının da uzun vadeli stratejiler olarak çok faydalı olacağını belirtmiştir. Aslında mikro kredi, kalkınma sürecinde kadınların ekonomik konumlarını iyileştirmek için nesiller arası bir strateji olarak da değerlendirilebilir (Panjaitan ve Cloud, 1999).

Kadınların, ailelerinin gelire katkısının geliştirilmesinin, kadınların aile içerisindeki pazarlık gücünü arttıracığına ve böylece kararlara katılımı daha belirleyici bir rol oynamak kadar bağımsız kararlar da alabileceklerine inanılmaktadır. Çünkü kadınların ekonomik rolleri, onlara daha fazla özerklik ve onları ve ailelerini etkileyen önemli kararlar üzerinde daha fazla kontrol gücü kazandırmaktadır. Kadınların ekonomik rolleri onların özgüvenlerine ve gelecek için plân yapma yeteneklerine katkıda bulunmaktadır (Schuler ve Hashemi, 1994). Bangladeş'in kırsal bölgelerinde kredi programına katılmak için üye olan 905 kişi ile yapılan bir araştırma sonucunda, kredi kullanımının kadınların karar alma ve evleriyle ilgili çeşitli projeleri yerine getirme konusundaki özerkliğini etkilediğini belirlemiştir (Pitt ve diğ., 2003). Yapılan bir araştırma Bangladeş'te 5 sivil toplum kuruluşunun yoksul kadınlar için uyguladığı mikro kredi programlarına katılan 50 yaşın altında 3564 evli kadınla yapılmıştır. Kadın güçlendirme kavramı 3 belirleyiciyle ölçülmüştür: eşler arası birbirine danışma göstergesi, bireysel otonomi göstergesi, otorite göstergesi. Eşler arası birbirine danışmada, kadınların %71,1'i eşlerinin ailenin tıbbi tedavisi konusunda kendilerine danıştığını ancak % 22,5'lik kısmı ev için eşya alınırken kendilerine danışmadığını belirtmiştir. Kadınların

%85,4'ü aile ile ilgili planlamalarda ortak karar aldıklarını belirtmişlerdir (Amin ve diğ., 1998).

Hashemi ve arkadaşları (1996), Bangladeş'te uygulanan mikro kredi programlarının kadınların güçlendirmedeki etkisini araştırmışlardır. 6 köyde 50 yaşın altındaki 1300 evli kadın üzerinde etnoğrafik araştırma yapılmıştır. Katılımcılar ya Bangladeş Kırsal Geliştirme Komitesi (BRAC), ya da Grameen Bankası'nın üyeleridir. Güçlenmenin göstergesi olarak 8 faktör kullanmışlardır. Bu faktörler: hareketlilik, ekonomik güvenlik, küçük satın alımlar yapma yeteneği, daha büyük satın alımlar yapabilme yeteneği, başlıca kararlarla ilişkili olma, aile baskısından görece özgür olma, politik ve yasal farkındalık, halk mitingleri ve siyasi kampanyalara katılma, bileşik güçlenme göstergesi. Araştırma, kredi programlarına dâhil olan kadınların güçlendiğini göstermiştir. Bir diğer dikkat çeken sonuç, kadının, kazandığı parayı eşine vermesi halinde bile bir gelir kaynağı olarak görülmeye başlanması sebebiyle, evdeki pazarlık gücü ve konumunun yükseldiğidir (Hashemi ve diğ., 1996).

Panjaitan ve Cloud (1999), Endonezya'da kredi kullanan kadın girişimcilerin ailelerinin ekonomik durumu ve aile içerisindeki söz hakkını nasıl etkilediğini araştırmak için kredi kullanan 121 kadın girişimciyi ele almıştır. Kontrol grubu olarak da aynı köyde oturan, fakat kredi almayan düşük gelir düzeyindeki 94 kadın araştırmaya dâhil edilmiştir. Üyeler, eşleriyle sadece gelirin nereye harcanacağıyla ilgili değil, aynı zamanda çocukların eğitimi, doğum kontrolün uygulanması, sosyal olaylara katılım gibi çok sayıda konuda ortak karar aldıklarını ifade etmişlerdir (Panjaitan ve Cloud, 1999).

Nader (2008), mikro krediden yararlananların sosyo-ekonomik refahı ve mikro kredi arasındaki ilişkiyi belirlemek için Mısır'da mikro kredi uygulamasından yararlanan 100 kadın üzerinde araştırma yapmıştır. Bu kadınların %50'si en az üç yıldan beri mikro krediden faydalanmakta olup, geri kalanı ise mikro krediden yararlanmaya henüz başlamıştır. Mikro kredi kullanan kadınların gelirinin ayda %50'den fazla artması uygulamanın kadınlar üzerindeki ekonomik etkisinin yüksek olduğunu göstermiştir. Kredi kullanan kadınların çocuklarının eğitimiyle daha fazla ilgilendiği ise kız çocuklarının okullaşma oranının %28, erkek çocukların okullaşma oranının %30 artmasından anlaşılmıştır. Bazı katılımcılar, özellikle çocuklarının eğitim masraflarını karşılamak için mikro krediye başvurduklarını belirtmiştir. Ancak sağlık algısıyla kredi

kullanımı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Aynı şekilde aile içerisindeki çeşitli kavga, tartışma gibi olumsuz durumlarla mikro kredi uygulanması arasında bir ilişki bulunmamıştır (Nader, 2008).

Mahmud (2003), Bangladeş'te 91 köyden yaklaşık 2000 hane halkı üzerinde yaptığı araştırmada katılımcıları yoksulluk sınırında olan ve olmayan olarak iki grupta incelemiştir. Araştırma sonucunda krediden faydalanan yoksulluk sınırındaki kadın katılımcıların, çocuklarının eğitimi ve evdeki yiyecek tüketim harcamalarıyla ilgili kararlarda, kredi kullanmayan kadınlara oranla daha aktif rolü olduğu ortaya çıkmıştır. Yoksulluk sınırında olmayan evlerdeki kredi kullanan kadın katılımcıların ise kredi kullanmayan kadınlara göre yalnızca gıda harcamalarında aktif rolleri olduğu ortaya çıkmıştır. Başka bir bulgu da kredi kullanan kadınların, diğer kadınlara oranla doğum kontrol yöntemlerini daha fazla kullandığıdır (Mahmud, 2003).

Javed ve arkadaşları (2006), mikro kredinin Pakistan'ın Azad, Jammu ve Kaşmir bölgelerindeki kadınların sosyo-ekonomik durumları üzerindeki etkisini belirlemek için mikro kredi kullanan 100 kadın üzerinde bir araştırma yapmışlardır. Araştırma sonunda katılımcıların kredi kullanmaya başladıktan sonra %78'si bir dereceye kadar; %22'si ise büyük oranda gelirlerinin arttığını, %70'i bir dereceye kadar daha iyi gıdalar alabildiklerini, %51'i daha iyi giyinebildiklerini ifade etmiştir. Buna karşılık %76'sı ev içerisindeki durumlarının hiç değişmediğini belirtmiştir (Javed ve diğ., 2006).

Basher (2007), Bangladeş'te Grameen Bankası'ndan 125 katılımcıyla yaptığı araştırmada kadınların grup toplantılarına katılımları, şubeyi ziyaret etmeleri ve aynı alanda çalışan kişilerle finansal anlaşmalar yapmalarının onların özgüvenini arttırdığını ve özgüveni artan kadınların ekonomik olmayan faaliyetlere katılmaya cesaretlendirdiğini ortaya çıkarmıştır. Ayrıca kadınların getirdiği bu değişiklikleri toplumun kabullendiği belirlenmiştir (Basher, 2007).

Zaman (1999), Bangladeş'in Matlab bölgesinde 1568 evli kadın üzerinde kadınların mal varlıkları üzerindeki kontrollerinin ve sosyal meseleler konusundaki bilgilerinin, BRAC'nin kredi programından yararlanmaya başladıktan sonraki durumunu öğrenmek için yaptığı çalışma sonucunda, kadınların mal varlıkları üzerindeki kontrollerinin ve sosyal meseleler konusundaki bilgilerinin geliştiğini belirlemiştir (Zaman, 1999).

Mikro kredi programlarının birincil işlevi yoksul kadınlara gelir getirici faaliyetler yapmaları için olanak sağlamaktır. Sonuçta, finansal sermaye sağlanmasının gelir oluşturacağına ve kadınların ekonomik güvenliğini arttıracığına inanılmaktadır. Fakat daha büyük faydaların, kadınları çeşitli şekillerde güçlendirilmesine yardım edebilecek sosyal sermayenin kurulmasıyla sağlanacağı düşünülmektedir. Bu senaryoya göre mikro kredi programları, yoksullukla ve cinsiyet eşitsizliğiyle mücadelede son derecede etkili bir araçtır (Sharif, 2004).

1.5.2. Mikro Kredinin Kadınlar Üzerindeki Sosyal Etkileri

Mikro kredi programlarının başarısı, kadınların baskıcı sosyo-kültürel koşullara meydan okuyabilecek duruma gelmelerini sağlaması açısından son derece etkileyici olarak kabul edilmektedir. Bu programların özünde, kadınların aldıkları krediler ve bu krediler üzerindeki kontrolleri sayesinde, toplumdaki cinsiyete ilişkin sorunlara karşı duruş yer almaktadır. Halk arasında, kadınların birer girişimci olmalarını sağlayacak kurumların oluşturulma sürecinin hızlandırılması ve kadınlara yatırım yapabilmeleri için gerekli eğitim ve teknoloji desteğini sağlayacak bütünleşik programlar tasarlanması gerektiği öne sürülmektedir. Özellikle sivil toplum örgütleri tarafından idare edilen bu tür programlarda kadınların, cinsiyet ve sınıf ilişkileri konusundaki bilinçlerini arttırmak için çalışmalar yapılmaktadır (Goetz ve Gupta, 1996).

Mikro kredinin sağladığı sosyal faydalar, kadınların, kişisel ve sosyal yönden güçlenmesini sağlamaktadır. Bu da kadınların özgüveninde ve sosyal ve politik konulardaki farkındalığında artışla sonuçlanmaktadır (Karnani, 2007a). Bangladeş'te kadınlar, mikro kredi uygulamasına başvurduklarında bir katılım töreni gerçekleştirilmektedir. Daha sonra kadınlar arasında gruplar oluşturulmaktadır. Mikro krediye başvuran kadınlar, katılım törenleri ve kendi kredi gruplarındaki diğer üyelerle bağlantı kurarak, aileleri dışında bir kimlik geliştirme fırsatı bulabilmektedirler. Aile dışındaki erkeklerle ve hükümet görevlisi kişilerle etkileşimde bulunmaları, kadınların özgüveninin artmasını sağlamaktadır. Hatta Bangladeş'te bazı kadınlar araştırmacılara, Grameen Bankası aracılığıyla konuşmayı öğrendiklerini ve dışarıdaki kişilerle konuşmaktan korkmadıklarını söylemişlerdir. Ayrıca hem Grameen Bankası hem de BRAC programlarında yer alan bazı mikro kredilerden yararlanan üyeler, liderlik rolü oynayacak fırsatı bile bulabilmişlerdir. Kendileri ile yapılan görüşmede, kadınlardan

biri programda “merkez şefi” olduğunu, bu yüzden diğer bütün kadınların kendisini dinlediğini ve dikkatlerini ona verdiğini, kısaca Grameen Bankası’nın kendisini önemli biri yaptığını ifade etmiştir. Bu tür ifadeler Bangladeş’teki kırsal bölgelerde yaşayan kadınlar için alışılmadık bir öz değer ve güven hissi taşımaktadır (Hashemi ve diğ., 1996). Özsaygı, bir bireyi güçlendirme sürecinin pasif bir alıcısından, sosyal ve ekonomik olaylardaki aktif bir katılımcıya dönüşmesi sonucu ortaya çıkmaktadır. Özgürlük, cehaletin yarattığı kötülükten ve başkalarına hizmet etmekten kurtulmayı ifade ettiği gibi, fırsat ve özerkliklerdeki artışı da işaret etmektedir (Basher, 2007).

Bazı kadınlar güçlenmek için kendi yollarını oluşturmak için yalnızca küçük bir fırsata ihtiyaç duymaktadırlar. Kadınlar krediye erişim, küçük bir teknik bilgi ve biraz grup desteği ile evleri içerisinde karar alma ve güç üzerinde önemli artışlar sağlayabilirler. Bir araştırmada bazı kadınlar kredi aldıkları için kendilerine daha fazla saygı duyulduğunu, daha fazla sözlerinin dinlendiğini veya kendilerini daha fazla değerli hissettiklerini belirtmişlerdir (Hunt ve Kasynathan, 2002). Bir kadının pratik gereksinimleri, yaşadığı toplum içerisinde tanımlanan cinsiyet rolleri, sorumlulukları ve içinde yaşadığı sosyal yapılarla yakından ilgilidir. Bu sosyal yapılar, kadınların kısa dönemdeki pratik gereksinimlerini karşılamak ile uzun dönemdeki stratejik değişimlerini desteklemek arasında yaşanan gerginliğin oluşmasında etkili olmaktadır. Mikro finans, kadınların pratik gereksinimlerini karşılamalarına yardım ederek ve geleneksel rollerindeki etkililiklerini arttırarak, kadınların saygınlık kazanmalarına yardımcı olmaktadır. Böylece kadınların sosyal olarak tanımlanan rollerinde daha başarılı olmalarına, dolayısıyla da özgüvenlerinin artmasına imkân verilmiş olmaktadır (Swain ve Wallentin, 2009).

Kadın aldığı krediyi eşine teslim ettiği zaman bile ailesi kadını, bu gelirin kaynağı olarak göz önünde bulundurmaktadır. Bu durum kadının, ev içerisindeki pazarlık gücünü ve konumunu yükseltmektedir. Bazı kadınlar, program gereği katılmak zorunda oldukları toplantılara gidebilmelerini kolaylaştırmak için ailelerinin, kendilerine yemek yapmak, çocuklara bakmak gibi ev işlerinde destek olduklarını belirtmişlerdir. Bazı kadınlar ise bu toplantılar süresince kendilerine karşı uygulanan fiziksel şiddette bir gerileme olduğunu algıladıklarını ifade etmişlerdir. Çünkü kadına şiddet uygulayan eşi veya diğer aile üyeleri, mikro kredi vermekten sorumlu olan kişilerin, bu toplantılar

sırasında kadının aile içinde fiziksel şiddete maruz kaldığını fark ederlerse, kadına kredi ödemesini durdurabileceklerinden korkmaktadırlar (Hashemi ve diğ., 1996).

Holvoet (2004), Güney Hindistan'daki 2 kredi programından faydalanan 50'si erkek 250 kişi ve yoksulluk sınırının altında bulunan ama krediden faydalanmayan 50 kişi üzerinde kredi kullanımının çocukların eğitimi üzerinde bir etkisi olup olmadığını incelemiştir. Araştırma sonucunda aileden birinin kredi kullanması, çocukların okullaşma oranını olumlu etkilemesine rağmen, bu kişinin anne veya baba olmasının anlamlı bir fark yaratmadığı görülmüştür. Ayrıca kadınların kredi kurumlarına grup üyeliğinin, kız çocuklarının okullaşma oranı üzerinde güçlü bir etkisi olduğu ortaya çıkmıştır (Holvoet, 2004).

Sharif (2004), mikro kredi kullanımının kadınların ev içerisindeki karar alma konumları üzerindeki etkisini incelemek üzere Bangladeş'te 368'i mikro kredi üyesi olmak üzere toplam 483 kadın üzerinde bir araştırma yapmıştır. Araştırma sonunda mikro kredi programına katılımın kadının, ev içerisindeki kararlara katılımını yükselterek refahının artmasını sağladığı ortaya çıkmıştır. Özellikle alış-veriş ve eğitim konusundaki kararlara katılımın arttığı ancak evlilik konusundaki kararlara katılımın çok yükselmediği görülmüştür (Sharif, 2004).

Kadınların sosyal açıdan güçlendirilmesi, dâhil oldukları gruplarla etkileşim kurlmaları sağlanarak, grup içinde dayanışmaları teşvik edilerek ve ev içerisindeki bağlantılarını geliştirmelerine yardım etmek suretiyle sağlanabilmektedir. Kadınların ev içerisinde güçlendirilmesi, onların çeşitli kamu hizmetlerine, hakları için lobicilik faaliyetlerine erişimlerini sağlayarak, toplum içinde de güçlenmelerine olanak vermektedir (Sharif, 2004). Bir araştırmada görüşülen çoğu kadın, öncelikle artan farkındalıklarından bahsetmişlerdir. Bunlardan bazıları sahip olduklarını öğrendikleri haklar ve yasalarla ilgili bilgiye odaklanırken, bazıları bir gruba üye olmanın kendilerini güçlendirdiğini ve yanlış olduğuna inandıkları bir konuya karşı tepki verebileceklerini ifade etmişlerdir (Hunt ve Kasynathan, 2002).

1.5.3. Mikro Kredinin Kadınlar Üzerindeki Ekonomik Etkileri

Kadını güçlendirmenin başarı göstergelerinden biri, kadının ailesindeki diğer üyelerin, özellikle de çocukların refahının giderek artmasıdır (Zarina ve diğ., 2011). Mikro kredi,

kadınların ev ekonomisine katkıda bulunmalarına olanak vermesi bakımından önemlidir. Nitekim Hunt ve Kasynathan'ın (2002) yaptıkları araştırmada görüştüleri kadınlardan bazıları, krediye erişimin, ev ekonomisine katkıda bulunmalarına imkân sağladığını ifade etmişlerdir (Hunt ve Kasynathan, 2002). Mikro krediye başvuran çoğu kadın, yalnızca yaşamını sürdürmek amacıyla kredi almak istemektedir. Bu nedenle de bu kişiler aldıkları krediyi, girişimcilik faaliyetlerinde bulunmaktan çok günlük yaşamı idame ettirmek için kullanmaktadırlar. Yaşamını sürdürmeden kasıt, gıda, barınma, giyim ve eğitim gibi temel ihtiyaçları asgari düzeyde karşılamaya çalışmaktan ibarettir (Basher, 2007). Yağcı ve Bener (2005)'in, yaptıkları araştırmaya katılan girişimci kadınların %28,8'i girişimciliğin en iyi yanının maddi rahatlık, %7,7'si de evin bütçesine katkıda bulunmak olduğunu ifade etmiştir (Yağcı ve Bener, 2005). Yunanistan'daki 80 kadın girişimciyle yapılan bir araştırmada kadınların özerklik ve bağımsızlık yanında yaratıcılıklarını sergilemek, kendilerini gerçekleştirmek ve ekonomik nedenlerden girişimcilik faaliyetlerine yöneldikleri belirlenmiştir (Sarri ve Trihopoulou, 2005). Endonezya'da kredi kullanan 121 kadın girişimciyle yapılan bir araştırmada, mikro kredi kullanan kadınların, kazandıkları gelir ve eğitimleri oranında çocuklarının eğitimini destekleme eğilimde oldukları ortaya çıkmıştır (Panjaitan ve Cloud, 1999).

Parveen ve Chaudhury (2009), Bangladeş'in Jamalpur bölgesindeki iki köyde 45'i mikro kredi kullanmakta olan toplam 90 kadın üzerinde yaptıkları araştırmada katılımcıların geliri, tasarrufları, mal varlıkları ve bunların kümülatif toplamaları karşılaştırılmıştır. Araştırma sonucunda krediden faydalanan kadınların, farklı gelir sağlayıcı aktivitelerde bulduklarından ekonomik olarak diğer kadınlardan daha güçlü olduğu ortaya çıkmıştır (Parveen ve Chaudhury, 2009).

Panjaitan ve Cloud (1999), Endonezya'da kredi kullanan kadın girişimcilerle yaptığı araştırma sonucunda mikro kredi kullanan kadınların ekonomik açıdan olumlu etkilendiği sonucuna ulaşmıştır. Mikro kredi kullanan kadınların birisi eşine bir nakliye aracı olarak onun da gelirinin artmasını sağlamıştır. Mikro kredi kullanan kadınların geliri ortalama %112 oranında artmıştır ve bu ailelerin %90'ının geliri, onların yoksulluk sınırını aşmasına yetecek kadar yükselmiştir. Sadece 12 kadın, eşlerinin parayı kendi amaçları doğrultusunda kullandığı için gelirlerinin artmadığını ifade etmişlerdir

(Panjaitan ve Cloud, 1999). Matlab'da 467 BRAC (Bangladeş Kırsal Kalkınma Komitesi) üyesi, 1 608 BRAC üyesi olmayan yoksul aile ile BRAC üyesi olmayan durumu iyi 1 549 olmak üzere toplam 3 624 hane halkı üzerinde araştırma yapılmıştır. Araştırma sonunda mikro kredi programına dâhil olmanın ekonomik refahın yükselmesi üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi olduğu belirlenmiştir (Ahmed ve diğ., 2001).

Sultana ve Hasan (2010), mikro kredi uygulamasının kırsal alandaki kadınların güçlendirilmesi üzerindeki etkisini incelemek üzere Bangladeş'te 90 kadın üzerinde araştırma yapmışlardır. Bu kadınların 45'i Bangladeş Kırsal Gelişme Komitesi'nin mikro kredi programlarına üye olup diğer 45 kadın ise bu tür programlara üye değildir. Kadının gücünü ölçmek için kişisel gelir, yıllık tasarruf ve mal varlığı gibi belirleyiciler dikkate alınmıştır. Araştırmanın sonunda mikro kredi programına üye olan kadınların kişisel gelirinin diğer kadınlara göre yaklaşık %16, yıllık tasarrufun yaklaşık %35 ve mal varlığının yaklaşık %20 daha yüksek olduğu ortaya çıkmıştır (Sultana ve Hasan, 2010).

Basit ama gelir getirici faaliyetlerde bulunmanın, kadınların toplum içindeki duruşlarını ve ev içerisindeki güçlerini geliştirmelerine imkân vereceği böylece, çeşitli konularda kendi başlarına karar alabilmelerini mümkün kılarak onlara daha büyük özerklik sağlayacağı beklenmektedir (Sharif, 2004). Bu bakımdan mikro kredi uygulamasının kısa vadede kadınlara ekonomik yararlar sağlarken, uzun vadede sosyal etkileri de olabileceği ileri sürülmektedir. Kadınların bağımsız olması, kadının tek başına karar alabilmesini ve kendi geliri üzerinde kontrole sahip olmasını ifade etmektedir (Zarina ve diğ., 2011).

1.6. MİKRO KREDİNİN ETKİLERİNE YÖNELİK ELEŞTİREL GÖRÜŞLER

Mikro kredinin kadınlar, aileler, küçük girişimler ve büyük işletmeler açısından çeşitli yararları bulunmasına rağmen bazı yazarlar olumsuz yönlerine odaklanmıştır. Aşağıdaki tabloda literatürde sözü edilen eleştiriler gösterilmiştir:

Tablo 3: Mikro Krediye Yönelik Eleştirel Görüşler

Çalışma	Eleştiri
Nader, 2008	Aile huzurunda bozulma
Mallick, 2002	Kadına yönelik şiddette artış
Nader, 2008; Goetz ve Gupta, 1996	Sürdürülebilir olmaması, kısa vadeli olması
Hashemi ve diğ, 1996; Parmar, 2003	Güçlendirmeyi sağlamaması
Hunt ve Kasynathan, 2002	Kredi üzerinde kontrolün olmaması
Asim, 2008; Baltacı, 2011; Drolet, 2010	Sosyal etki yaratmaması
Hunt ve Kasynathan, 2002; Hulme, 2000b; Bateman, 2010; United Nations, 1999	Yoksullara ulaşmaması
Elahi ve Danopoulos, 2004; Karnani, 2007a; Karnani, 2007b; Hulme, 2000b; Vanroose, 2007; Bateman, 2010	Yoksulluğu azaltmaması
Hulme, 2000b; Vanroose, 2007; Bateman, 2010	Finansal sıkıntı yaratma
Bateman, 2010; Hulme, 2000b; McKernan, 2002; Baltacı, 2011	Diğer

Nader (2008), mikro kredinin ailenin ekonomik durumunda iyileştirmeler yaparak ev içindeki zorlukları geriletebildiği takdirde, mikro kredinin aile uyumunu olumlu yönde etkilediğini ileri sürmektedir. Ancak mikro kredi, kadının aile içerisindeki çocuk yapma rolünü bozan bir faktör olarak algılandığında, aile uyumu üzerinde olumsuz yönde bir etkiye sahip olabilmektedir. Buradaki aile uyumundan kasıt, ailedeki tüm bireylerin problemlerle karşılaşmaksızın huzur içerisinde yaşama derecesini göstermektedir (Nader, 2008).

Ataerkil yapı ile kadınların mevcut sosyal konumları, mikro kredi uygulamalarını güçleştirmektedir. Banka çalışanları tarafından haftalık yapılan toplantılar uzadığı takdirde, kadınlar aile içindeki yemek yapma ve ev bakımı rolünü yerine getirememekte, bu durum, kadınların eşleri tarafından fiziksel istismara uğramasıyla sonuçlanmaktadır. İronik olarak kredi kullanan kadınların çoğu krediyi kocalarının kendi amaçları için kullanmak üzere onları zorlamasıyla kurumdan aldığını ifade etmiştir. Başka bir ifadeyle kadın, banka ve eşi arasında bir aracı olmaktadır. Bu da

kadınlara karşı yapılan şiddetin artmasına neden olmaktadır. Diğer taraftan Grameen Bankası, kadın üyelerle çalışmaktan farklı yönlerden kazanç sağlamaktadır. Erkek üyelere kredi verildiğinde, kredinin geri ödenmesinde sorunlarla karşılaşabilmekte, banka çalışanları kredi borcunu ödemek istemeyen erkek üyeler tarafından tehdit edilebilmekte ve şiddete maruz kalabilmektedir (Mallick, 2002).

Kadınların üretkenliği, hareketliliği, pazarlara erişimi, okur-yazarlığı, sosyal konumu ve hane halkı düzeyindeki kararların kontrolü konusundaki gelişmeler zaman almaktadır. Aynı zamanda, sınıf ve cinsiyet ayrımcılığı ile mücadelede karşılaşılan zaman zaman şiddetli ve yıkıcı sonuçların üstesinden gelmek, kalkınma konusunda çalışan kişiler tarafından önemli bir kararlılık ve sosyal değişimin yerel düzeydeki süreçlerinde uzun dönemli bir yatırım gerektirmektedir. Bu durum özellikle kadınların, kaynaklar üzerindeki haklarına karşı olan sosyal tutumlarda değişimler olduğunda ve kadınların hanenin refahına yaptığı katkılara değer verildiğinde daha çok ortaya çıkmaktadır. Ancak artan kredi ödemesi ve geri kazanımının yürütülmesi, sosyal kalkınma ihtiyaçlarına karşı, özellikle de kadınların, kredi kullanım kapasitelerini geliştirmek için karşılaştıkları özel sorunlara karşı duyarsız olabilmektedir (Goetz ve Gupta, 1996).

Mısır'daki çoğu mikro kredi programları, kadınların aldıkları krediler ile yaptıkları faaliyetler aracılığıyla günlük harcamalarını karşılayacak ekstra gelir elde etmelerini sağlayarak sadece yaşamlarını sürdürmelerine yardım ettiğiinden "hayatta kalma" programları olarak görülmektedir. Çoğu programda hiçbir maddi yatırım olmadığında gerçek bir sürdürülebilir etki ortaya çıkmamaktadır. Ayrıca bu programlar, eğitim ve pazarlama hizmeti sunmaksızın sadece kredi verdiklerinden çoğulcu değil minimalist program özelliği taşımaktadır (Nader, 2008). Hashemi ve arkadaşları (1996), minimalist kredi programlarının kadınların ekonomik rollerini kuvvetlendirerek, ailelerine destek olma yeteneklerini arttırarak ve diğer mekanizmalar aracılığıyla kadınları güçlendirdiğini iddia etmektedir. Buna karşılık minimalist programlar, Bangladeş'teki kırsal alanlardaki ataerkil yapı nedeniyle eleştirilmiştir. Bu programları eleştirenler, en az eğitimle veya diğer tamamlayıcı destek hizmetlerle kredi sunan programların, kadın katılımcıları güçlendirmediğini, aksine kadınların durumlarını kötüleştirdiğini iddia etmektedir (Hashemi ve diğ., 1996).

Mikro kredi programlarında kadınlar genellikle, kendi ajanslarını kullanma fırsatlarından yoksundur. Aynı zamanda mikro kredi programı veya etkileri üzerinde çok az mülkiyete sahiptirler veya hiçbir mülkiyetleri yoktur. Program tasarımı ve yerine getirilmesi konusundaki tüm önemli kararlar, kalkınma planlayıcılarına ve ücretli profesyonellere devredilmektedir. Mikro kredi kullanımındaki aktif ajanlar, kalkınma işçileri veya erkek hane halkı üyeleri olarak tanımlanmaktadır. Kadınların, aydınlanmış bir bilinçle dış etkenler tarafından güçlendirilmesi gerektiği görüşü, kadınların, kendi ihtiyaç ve önceliklerini tanımlamada ve değişim stratejisi tasarlamak için kendi mantıklarını kullanmada yetersiz olduğu inancına dayanmaktadır. Bu durum, kadınların mevcut olan güçlerini, yeteneklerini, bilinçlerini ve araçlarını yok saydığı için aslında kadınların gücünü azaltmaktadır (Parmar, 2003).

Hunt ve Kasynathan (2002), mikro finans programlarından kredi alan kadınların çok az bir kısmının aldıkları kredi üzerinde kontrole sahip olduğunu belirlemiştir. Çoğu kadın sadece postacı gibi, aldıkları kredinin tamamını doğrudan eşlerine, erkek çocuklarına veya damatlarına vermekte, gelir getirici faaliyetlerle ya çok az ya da hiç erişimi olmamakta ve kredisini verdiği kişilerden sadece kredinin haftalık geri ödemelerine yetecek kadar para almaktadır. Başka durumlarda, kredi yönetimi ve aile içerisindeki kontrol daha da karmaşık olmaktadır. Bu ailelerde kadın, kredinin bir kısmını kendi işi için ayırmakta, geri kalanını ise eşine vermektedir (Hunt ve Kasynathan, 2002).

Kadınların, kredileri üzerinde kontrol sağlama ve gelir elde etme olasılığını arttıran kişisel faktörler; kocanın ölüm, ayrılık gibi bir sebepten dolayı olmaması ve kredinin kadın işi olarak görülen çeltik soyma, dikiş, süt veya tavuk-civciv satma gibi faaliyetlerde kullanılmasıdır. Kadınların kredi kullanımları ve kâr üzerindeki kontrolünü sınırlandıran faktörlerden biri, özellikle geleneksel olmayan gelir getirici girişimlerde, üretimde kullanacağı girdileri satın alacağı girdiler için pazara erişimin kısıtlı olmasıdır (Hunt ve Kasynathan, 2002).

Asim (2008), Pakistan'da 275 hane halkı üzerinde yaptığı araştırmada mikro kredi uygulamasına dâhil olmanın ev içerisindeki çocuklarla ilgili, sağlıkla ilgili, sosyal hareketlilik ve ekonomik kararlarını içeren konularda kadınların pazarlık gücü üzerinde etkisi olmadığını belirlemiştir (Asim, 2008). Öte yandan ülkemizde Mersin'de yapılan bir çalışmada mikro kredi kullanan kadınların çoğu zaten ev içerisinde söz sahibi

olduklarını, mikro kredi kullandıktan sonra durumun değişmediğini ifade etmişlerdir (Baltacı, 2011).

Drolet (2010), mikro kredi uygulamasıyla kadınların güçlenmesi arasındaki ilişkiyi incelemek için Kahire’de mikro kredi kullanan 69 kadınla görüşmeler yapmıştır. Kadınların mikro krediye başvurmadaki beklentilerinin ne olduğu sorulduğunda, ev için mobilya alabilmek, çocuklarının evlilik masraflarını karşılayabilmek, TV satın alabilmek, çocukları için yiyecek alabilmek ya da borçlarını ödeyebilmek cevapları alınmıştır. Ancak mikro kredi uygulaması kadınların, finansal güvenlik, bireysel onur, saygınlık ve ev içinde huzur olarak tanımlanan ihtiyaçları karşılamada yetersiz bulunmuştur. Çünkü kadınlar, mikro kredi uygulamasıyla bu ihtiyaçlarını karşılamada kendilerini yeterli görmediklerini ifade etmişlerdir. Buna karşılık, mikro kredi uygulamasıyla kadınlar, çocuk bakımı, aile sağlığı ve yiyecek sağlama gibi pratik ihtiyaçlarını daha iyi yerine getirdiklerini ifade etmişlerdir (Drolet, 2010).

Hunt ve Kasynathan (2002), en büyük mikro kredi programlarının, en yoksul insanlara ulaşmadığını ve ulaşamadığını ileri sürmüştür (Hunt ve Kasynathan, 2002). Bangladeş’teki gibi etkin olan mikro finans kuruluşları, yoksul insanlara durumlarını iyileştirmelerine ve risklerini azaltmalarına yardımcı olacak hizmetler sunmaktadır. Ancak mikro kredinin, en yoksul kişilere destek verdiği iddiası ulusal bağlamlar içerisinde doğrulanamamıştır. Çünkü mikro finans kuruluşları, en yoksullarla hemen hemen hiç çalışmaz. Fiziksel ve zihinsel engelliler, bakıma muhtaç yaşlılar, sokak çocukları, kimsesiz ve mülteciler bu en yoksul kişiler arasındadır. Yoksulluk kriteri olarak resmi ulusal yoksulluk sınırı kabul edildiği takdirde, çoğu mikro finans kuruluşunun, büyük oranda aslında yoksul sayılmayan müşterilere sahip olduğu görülecektir (Hulme, 2000b).

Mikro finans modeli, gelişmekte olan ülkelerde, genellikle, geçmişte yardım almamış ve sıkıntıları giderek büyüyen çok yoksul kişilere yardım eden bir uygulama olarak görülmektedir. Kasıtlı olarak çok yoksul kişileri hedef alan mikro finans, yoksul kesime, başkalarına göre daha fazla yardım etmek için bulunmaktadır. Mikro finans analizleri, uygulamada bunu kabul etmektedir ancak günümüzde çoğu mikro finans kuruluşu, daha az yoksul olan kişilerle, hatta orta düzeyde varlık sahibi olan kişilerle çalışmaktadır. Çok yoksul kişilerin bu uygulamanın dışında tutulmasının nedeni, bu

kesimin düşük kârlar oluşturmaya eğilimli olmaları ve bu nedenle de daha fazla risk taşımalarıdır (Bateman, 2010).

Birleşmiş Milletler, mikro kredi uygulamasını başarılı bulmasına rağmen (United Nations, 2012) mikro finansın, yoksulluğun tüm problemlerini çözecek sihirli bir değnek olmadığını belirtmiştir. Çünkü kredi önemli olmasına rağmen, yoksulların gelirinin artmasının önündeki tek engel değildir. Emegın üretkenliğinin önündeki diğer sınırlamalar, beşeri sermaye ve maddi varlık eksikliği ve girdilere erişim düşüklüğünü içermektedir. Özellikle en yoksul insanların kredi talebi düşüktür. Çünkü bu insanlar, krediyi kârlı kullanmak için görece olarak düşük kapasiteye sahiptir ve borçlanma kapasiteleri neredeyse sıfırdır (United Nations, 1999). Bazı yazarlar, mikro kredinin, yoksul insanları, ciddi ekonomik sıkıntılardan kurtarmaya yardım edebileceği, ancak toplumdaki yoksulluğu tamamen kaldırmanın bir aracı olamayacağını belirtmişlerdir. Başka bir ifadeyle “yoksulluktan arınmış bir Dünya” yaratma düşüncesinin abartılı olacağını ileri sürmüşlerdir (Elahi ve Danopoulos, 2004).

Yeterli beceri, vizyon ve yaratıcılığa sahip olmayan çoğu insan, girişimci olduğu konusunda ısrar etmesine rağmen durum oldukça farklıdır. Yüksek eğitim düzeyine ve iyi bir alt yapıya sahip gelişmiş ülkelerde bile iş gücünün yaklaşık %90’ı girişimci değil sadece çalışandır. Mikro kredi katılımcılarının çoğu, kendi tercihleriyle değil mecbur kaldıkları için girişimci olmaktadır. Bu katılımcılar, mümkün olduğu takdirde bir fabrikada makul bir ücretle çalışmayı tercih etmektedirler. Bu açıdan bakıldığında makul ücretlerde sürekli iş için fırsatlar yaratılması, insanları yoksulluktan kurtarmanın en iyi yolu olarak görülmektedir (Karnani, 2007a).

Karnani (2007), yaptığı makro-ekonomik veri analizi sonucunda, mikro kredinin bazı ekonomik olmayan, sosyal yararlar sağlamasına rağmen dikkate değer ölçüde yoksulluğu azaltmadığını ileri sürmektedir. Bazı örneklerde mikro kredinin, kullanıcılarını piramidin en alt basamağına taşıyarak onların durumunu kötüleştirdiği ortaya çıkmıştır. Mikro kredi konusunda yapılan iyi yorumlara karşılık yoksulluğu yok etmenin en iyi yolunun, iş imkânları yaratmak ve çalışan verimliliğinde artış sağlamak olduğunu savunmuştur. Yoksulluğu azaltmanın en iyi çözümünün mikro kredi değil, iş imkânları yaratmak olduğunu anlamak için iki alternatifin dikkate alınması gerektiğini ifade etmiştir. Birinci alternatifte, bir mikro finans kuruluşu, her 500 kadına 200 dolar

kredi verir, böylece her biri bir dikiş makinesi olarak kendi dikim evlerini kurarlar. Ancak tamamen aynı pazarda faaliyet gösterdiklerinden birbirleriyle rekabet etmek zorunda kalacaklar ancak yine de aldıkları kredinin geri ödemesini yapabilecek miktarda para kazanmaları gerekecektir. Diğer alternatifte ise geleneksel bir finans kurumu, anlayışlı bir girişimciye 100 bin dolar tutarında kredi ödemesi yaparak 500 dolayında kişi istihdam eden bir hazır giyim imalat işletmesi açmasına yardım eder. Bu büyük işletme, ölçek ekonomilerinden yararlanır ve modern imalat süreçleri ve örgütsel teknikler kullanarak, sadece sahiplerini değil, çalışanlarını da zenginleştirir (Karnani, 2007b).

Mikro finans kuruluşları ve bu kuruluşlara bağışta bulunan kişiler, mikro kredinin yoksulluk için bir çare olduğu izlenimi yaratmışlardır. Bu izlenim, mikro kredi görüşmelerinde ve mikro kredinin yoksulluk problemine bir çözüm olacağına inanan yanlış yönlendirilmiş binlerce iyi niyetli kişinin işinde özetlenmiştir. Bu durum potansiyel olarak tehlike taşıyan bir tartışma çizgisi olarak görülmektedir. Çünkü bu düşünce, yoksulluğun azaltılması için en yoksullar ve yoksullardan daha kötü durumda olan risk sınıftakiler için bazı konuların tartışılmasını engellemektedir. Tartışılması, araştırılması gerekenler sosyal güvenlik ağları, etkin bir eğitim sistemi, düşük maliyetli ve güvenilir sağlık hizmetleri, sosyal içerik sağlayabilecek yönetimler, makro-ekonomik politikalar gibi meselelerdir. Yoksul insanlara etkin bir mikro kredi hizmeti sağlamak yoksulluk stratejisinin tamamını değil yalnızca bir bölümünü oluşturmaktadır. Mikro krediyi yoksulluğu azaltmak için sihirli bir değnek olarak sunan kişiler, onları basit fikirli olmaya teşvik eden bir politika geliştirilmesi için basit bir mesaj oluşturmaktadır (Hulme, 2000b).

Bateman (2010)'a göre yüksek geri ödeme oranları, yoksulların başarılı bir şekilde yoksulluktan kurtuldukları anlamına gelmemektedir. Gerçekte, mikro kredi alan yoksul kişiler utanma, korku ve gelecekte de mikro kredi elde edebilme imkânına sahip olma gibi nedenlerden dolayı mikro kredinin geri ödemesini yapabilmek için diğer finansal, fiziksel ve sosyal varlıklarını basit bir şekilde azaltmakta ve bu nedenle önceki durumundan daha yoksul olmaktadır. Mikro kredi, herhangi bir işletme projesi için kullanılmak üzere geliştirilmediğinden, kredinin geri ödeme oranları, sürdürülebilir

kalkınma ve yoksulluk azaltma açısından başarı elde edildiğini pek kanıtlamamaktadır (Bateman, 2010).

Mikro kredi, bağımlı sübvansiyon kuruluşlarını, yoksullara hizmet eden finansal açıdan sürdürülebilir kuruluşlara dönüşümünü azaltmayı vaat etmektedir. O zaman da mikro kredinin yoksulluğun azaltılması üzerindeki etkisi bir amaç değil olası bir yan etki olmaya başlar (Vanroose, 2007).

Elahi ve Danopoulos (2004)'e göre insanlara, yoksulluk içinde yaşamaya devam etmeleri için yardım etmek, sürdürülebilir bir yoksullukla mücadele yöntemi değildir. Sürdürülebilir bir yoksullukla mücadele yöntemi olmadığı takdirde yoksul insanların kullandıkları krediler onları yoksulluktan kurtaramayacaktır. Aslında yoksulluk, sosyal ve politik bir çıktıdır. Sosyal bir çıktı olarak görülmesi, bireylerin, toplumda yaşamak için bu tatsız durumdan zarar görmesinin sonucudur. Politik bir çıktı olarak görülmesi ise toplumunun politik bir organizasyon olmasının bir sonucudur (Elahi ve Danopoulos, 2004).

Mikro kredi kullanan kişiler, aldıkları kredinin geri ödemesini yapabilmek için ailelerinden ve arkadaşlarından borç para almaktadır. Bu, herhangi bir zorlukla karşılaşıldığı takdirde en kolay ve en az riskli seçenek olmaktadır. Mikro kredi kullanan kişilerden çoğu, kredinin geri ödemesini yapabilmek için başka bir mikro finans kuruluşundan daha büyük miktarda kredi almaya çalışmaktadırlar (Bateman, 2010).

Çoğu kişi veya gruptaki diğer üyeler, mikro finans kuruluşunda çalışan görevliler tarafından tehdit edilmektedir. Aldıkları kredinin geri ödemesini yapmadıkları takdirde sahip oldukları mal varlıklarına el konulacağı konusunda tedirgin olmaktadır. Bazı kadınlar, kredinin geri ödemesinde yaşadıkları problemlerden dolayı intihar etmektedir. Bu nedenle çoğu insan kredi almaktan çekinmektedir. Mikro finans kuruluşuna borçluluktan doğacak olan tehlikeye verilen bu tepki mantıklı ve anlaşılırdır (Hulme, 2000b). Mikro kredi, gelir getirici bir faaliyete yatırım yapmak için kullanılmadığında, krediyi geri ödemek için başka bir araç oluşturulamamaktadır. Bu durum, kredinin geri ödemesini zorlaştırmakta ve borçluluk, mikro finasta temel sorun haline gelmektedir. Mikro kredinin, tüm üyelerin finansal durumlarını geliştirdiği söylenemez. Mikro kredinin uygulamasının nasıl sonuçlanacağı; üyelerin gelir düzeyine, kredinin kullanım

amacına ve mikro finans kuruluşları tarafından tahsil edilen faiz oranlarına bağlıdır (Vanroose, 2007).

Çoğu kişiye göre, kadınlara mikro kredi verme, mikro finansın cinsiyet güçlendirmesi için bir kapı açması konusunda büyük bir potansiyel anlamına gelmektedir. Mikro finans, kadınların yoksulluktan kurtulmasının en iyi yolu olarak serbest mesleği sürekli olarak teşvik etmeyi, girişimcilik faaliyetlerini savunurken, gelişmekte olan ülkelerdeki kadınların gerçekten kendilerine söz konusu işlere uygun olduğunu düşünüp düşünmediğini veya gerçekten istedikleri bir faaliyet olup olmadığını dikkate almamaktadır. Kadınların çoğu, doğal olarak, güvenli ve temiz bir çevrede, daha fazla güvenlik, çocuklara uygun bir çevrede ve daha iyi ücret ödenen, genellikle kamu işi olan bir işi daha fazla tercih etmektedirler (Bateman, 2010).

Hulme'ye (2000) göre mikro kredi, insanlara gelir durumlarını iyileştirebilecekleri ve risklerini azaltabilecekleri önemli fırsatlar yaratabilir. Fakat bütün mikro kredi uygulamaları arzu edilen sonuçları meydana getirmez. Özellikle çevresel ve ekonomik şokların yaygın olduğu ve gelişmesi yetersiz olan doymuş pazarlarda düşük getirili faaliyetlerde bulunan yoksul kişiler için iyi sonuçlar getirmekte başarısız olabileceğini belirtmiştir. Bu durumun nedenleri olarak hastalık, sel, kuraklık, hırsızlık gibi mikro kredi kullanıcılarının kontrolünün ötesinde olan durumlar ile yetenek ve teknik bilgi eksikliği olduğunu ifade etmiştir (Hulme, 2000b).

Kırsal bölgelerde sunulan kredilerin dezavantajları arasında, küçük kredi miktarlarıyla bağlantılı olarak meydana çıkan yüksek işlem maliyetleri ve resmi bankalardan yoksulları uzaklaştıran kefalet eksikliği sayılabilir. Çok az tasarrufun olduğu ve krediye erişimin de az olduğu veya hiç olmadığı bir durumda üretim ele alınamaz veya standartların altında bir düzeyde tutulabilir (McKernan, 2002).

Çin, Afrika ve Hindistan gibi ülkelerde, iş sahibi olan çoğu insan hala yoksulluk sınırının altındadırlar ve bu kişilere çalışan yoksul denilmektedir. Bir çalışanın yoksul olarak tanımlanması, onun ücretine, hane halkının boyutuna ve ailesindeki diğer bireylerin gelirine bağlı olmaktadır. Üretim artışı, ücretlerde artış sağlar, ücretlerdeki artış ise çalışanların, yoksulluktan kurtulabilmesine yetecek kadar kazanç elde etmesiyle sonuçlanır. Bu durum sadece iş imkânları yaratılmasının yeterli olmadığını gösterir.

Yeni teknoloji, yönetim teknikleri, uzmanlaşma gibi yeni yöntem ve araçları kullanarak işgücü üretkenliğinde artışın sağlanması gerekir (Karnani, 2007b).

Mikro finans sağlayan kuruluşların çoğu kredilerin dağıtılması üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu kuruluşların sağladığı tasarruf hizmetleri, yoksulların ihtiyaçlarını karşılamak için değil, kredileri teminatlandırmak ve düşük maliyetli sermaye sağlama aracı olarak tasarlanmaktadır. Böyle krediler genellikle “mikro kredi” olarak anılmaktadır. Hulme’ye göre söz konusu mikro finans kuruluşları, yoksul insanların, iş fırsatlarından yararlanma yeteneklerinden dolayı gelir getirici faaliyetlerde bulunarak aldıkları krediyi ödeyebilecekleri efsanesini yaratmıştır (Hulme, 2000b).

Eğer mikro kredinin başarısı, kadınlar için düzenlenen programlarla, onların ekonomik basamakları tırmanmalarına yardımcı olmak ve önceden erkek egemenliğinde olan ekonomik gücün konumunu değiştirme imkânı sağlamak olarak tanımlanırsa, aslında bu alanda çok fazla şey yapılmış sayılmaz. Yoksul kadınların, erkeklerle eşit olmadıkları açıkça ortada olduğu bir durumda kendilerini dar bir şekilde erkeklerle eşitliğe odaklamaları olası değildir. Onların sosyal grupları içinde erkekler de benzer şekilde, ezilmekte ve sömürülmektedir. Bu nedenle kadınların, erkeklerin bu olumsuz sosyal konumlarını paylaşmaları özgürleştirici olarak algılanmamalıdır (Parmar, 2003).

Bateman (2010), mikro finansın, yoksulların neyi gerçekten istediği ve neye ihtiyaç duyduğunu karşıladığı veya mikro finansın, mikro girişim faaliyetleri aracılığıyla otomatik olarak onur ve saygınlık verdiği iddiasının bir efsaneden ibaret olduğunu ileri sürmektedir. Çünkü yoksullar, karşılaştıkları çeşitli sorunlardan dolayı basit bir şekilde kendilerine ne sunulursa onu almaktadırlar. Dolayısıyla yoksullar tarafından mikro finansın yaygın bir şekilde kullanılmasından onların, mikro finansı gerçekten istediği ve mikro finansa ihtiyaç duyduğu sonucunu çıkartmak ve onların yoksulluk çıkmazından kurtulmak için mikro finansın tek veya ana yol olduğunu kabul etmek oldukça yanlış bir inançtır (Bateman, 2010).

Mikro kredi katılımcılarının büyük çoğunluğu, rekabet beklentisi olmayan, geçimlik işlerle uğraşmaktadır. Bu işletmelerin çoğu küçük bir ölçekte faaliyet göstermektedir. Yoksullar tarafından işletilen orta değerdeki işletmelerin ücretli işçisi bulunmamaktadır ve çok az bir mal varlıkları vardır. Bu işletmeler, küçük becerilerle, küçük bir

sermayeyle düşük giriş bariyerlerinin ve çok sayıda rakibin olduğu alanlarda faaliyet göstermektedirler. Üretimin ve verimin düşük olması onları yoksulluktan kurtarmaya yetecek bir kazanç getirmemektedir (Karnani, 2007a). Genel olarak küçük sermayelerle oluşturulan girişimler başarılı olamamaktadır. Praag (1999), girişimcilerin çoğunun iş yerinde eleman çalıştıracak aşamaya gelemediklerini, girişimlerini yeterli miktarda kâr getirebilen bir organizasyona dönüştüremediklerini, girişimlerin hayatta kalmayı başaramadığını ve daha kötüsü iflasa sürüklendiğini ileri sürmüştür (Praag, 1999).

Bütün başarılarına rağmen mikro finans sektörünün daha büyük bir ölçeğe ulaşması şimdiye kadar mümkün olmamıştır. Ayrıca bu sektörde yer alan işletmeler, insanları risklere karşı savunmasız olmaktan kurtarmak adına gerçek potansiyellerini ortaya koymakta bir takım zorluklarla karşılaşmaktadır. Bu zorluklar şöyle sıralanabilir (Hammill ve diğ., 2008):

1. Mikro finans kuruluşları hâlâ kredi yönelimli hizmet sunmakta olup, borçlanmanın çözüm olmadığı en yoksul kesimler için uygun değildir.
2. Mikro finans kuruluşları bir taraftan yatırımcılardan ilave finansman elde etmek adına onların dikkatini çekmek ve finansal açıdan sürdürülebilirliğe ulaşmak zorundadırlar diğer taraftan da yoksul bireyler için daha derin çıktılar elde etmeye çabalayarak hassas bir denge kurmaya çalışmaktadırlar. Yoksul bireyler için daha büyük çıktılar sağlanabilmesi, işlerini büyütmelerine bağlıdır. İşler büyütüleceği zaman daha büyük miktarlarda kredi ihtiyacı doğmakta, bu da mikro finans kuruluşunun finansal açıdan sürdürülebilirliğine bağlı olmaktadır.
3. Finans sağlama bir kısıtlama olurken yönetim ve şeffaflığı geliştirme ve beşeri sermaye oluşturma ihtiyacı bulunmaktadır. Çünkü bunlar, büyümeyi yönetmek ve kurumsal risklere karşı koruma sağlamak için gereklidir. Söz konusu riskler, finansal hizmet sektörünün doğasında bulunan ve borçlulara zarar verebilecek risklerdir.

Mikro kredinin etkileri konusundaki çelişkili sonuçlar, farklı ölçümlerle sorulan sorulardaki farklılıkları da yansıtmaktadır. Genel olarak mikro kredi hakkındaki olumsuz değerlendirmeler, kredinin kullanılması sürecine odaklanırken, mikro kredi hakkındaki olumlu değerlendirmeler ise krediye erişime atfedilen ve krediyle ilişkili

olan çıktılarına odaklanmaktadır. Her iki ölçümün geçerliliği, onların kavramsal netliğine ve altlarında yatan önermelerin geçerliliğine bağlıdır. Mikro kredi hakkında yapılan olumlu ve olumsuz değerlendirmelerin her ikisi de ev içerisindeki ilişkilerde cinsiyet eşitsizliği olduğu önermesini kabul ederken, ev içindeki kadınlar ve erkekler arasındaki çekişme ve işbirliğine bağlı anlam ve önem, dolayısıyla özerklik, bağlılık ve bağımsızlık konusundaki değerlendirmeler büyük ölçüde değişiklik göstermektedir (Kabeer, 2001).

Mikro kredilerin, kullanıcı kadınların sosyo-ekonomik durumları üzerindeki olumlu etkilerinden söz eden pek çok çalışma bulunmaktadır. Yukarıda ayrıntısı ile verilmeye çalışılan bu araştırma sonuçlarına göre mikro kredi uygulaması ile kadınlar gerek toplumdaki gerekse aile içindeki konumları itibari ile güçlenmekte, bazı sosyal ve ekonomik konularda söz sahibi olabilmekte ve hatta toplumda özgürleşebilmektedirler. Ancak mikro kredilerin çeşitli yararlarını savunan bunca yazara karşın bir grup araştırmacı da karşı görüşlerini dile getirmektedir. Karşı görüş taraftarları, kadınların toplum ve aile içindeki rollerine ilişkin algının sadece mikro kredi uygulamaları ile çözümlenemeyecek kadar ciddi olduğunu, aslında kadınların bu uygulamalarda bir araç olarak kullanıldıklarını ve mikro kredi alabiliyor diye kadınların güçlenmiş sayılmayacağını tartışmaktadırlar. Bu iki farklı görüşten yola çıkarak bu çalışmada mikro kredi uygulamasından yararlanan kadınların sosyo-ekonomik olarak olumlu yönde etkilenip etkilenmedikleri araştırılacaktır.

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİ KADINLARIN GİRİŞİMCİ KİŞİLİK VE DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ

Mikro kredi kullanan kadınlar üzerine, bu uygulamanın yaygın olarak kullanıldığı ülkelerde pek çok çalışma yapılmıştır. Daha önceki bölümde aktarılmaya çalışılan bu çalışmalar daha çok mikro kredinin kadınlar üzerindeki sosyal ve ekonomik etkileri üzerinde yoğunlaşmıştır. Bu kredilerden yararlanan kadınların profilini belirlemek üzere bir çalışma yapılmamış olup medeni durum, yaş, eğitim durumunu ortay koyan az sayıda çalışma mevcuttur (Flores, 2011; Parveen, 2009; Sharif, 2004). Mikro kredilerin, özellikle kadınlar üzerindeki olumlu sosyal etkilerine yoğunlaşan çalışmalarda, bu uygulamalar ile kadınların girişimcilik faaliyetlerine yöneldiklerinden, böylece kendi başlarına küçük çaplı da olsa girişimcilik yapmaya başladıklarından söz edilmektedir. Öne sürülen bu görüşten hareketle bu çalışmada, mikro kredi kullanan kadınların ne ölçüde girişimcilik özellikleri taşıyor oldukları belirlenmeye çalışılacaktır. Ancak mikro kredi kullanan kadınların girişimci kişilik özelliklerine ne kadar sahip oldukları, diğer bir deyişle, bu özellikleri bakımından ne denli girişimci kadınlara benzediklerini belirlemek için bu bölümde önce, literatürdeki girişimci kadınlara ilişkin kişilik özelliklerine ait araştırma sonuçlarına yer verilecektir.

Diğer taraftan, mikro kredi kullanan kadınların bu kredileri almalarının esas sebebi, taşıdıkları girişimcilik potansiyeli ise, girişimcilik üzerinde yakın çevrenin etkisinin de olabileceğinden yola çıkılarak, mikro kredi kullanmaksızın girişimcilik faaliyetlerinde bulunmakta olan girişimci kadınlarla bazı demografik özellikler bakımından da benzerlikler taşımaları beklenmektedir. Bu nedenle bu bölümde girişimci kadınların demografik özelliklerine ilişkin çalışma sonuçlarından söz edilecektir.

2.1. GİRİŞİMCİ KADIN KİŞİLİĞİ

Kişilik, insanların kendilerine ve başkalarına karşı temel yaklaşımlarını ifade eden geniş bir kavram olarak görülmektedir. Kişilik kısaca bir kişinin sergilediği davranışların

kaynağı olarak tanımlanabilir. Çünkü bireyin fiziksel ve zihinsel farklılıkları düşünce ve davranışlarına yansımaktadır (Güney, 2012).

Girişimci, bir işletmeyi organize etme, yönetme ve risk alma konusundaki sorumlulukları üstlenen kişidir (Güney, 2008). Başka bir tanıma göre girişimci, risk veya kazanç kadar yönetim ve bulunduğu bölgeyi kalkındırma sorumluluğu alırken mevcut olmayan bir işletmeyi kuran kişidir (Hisrich, 1984). Smith ve arkadaşları (1982), girişimciyi, bir işletme kurmak için gerekli olan kaynakları bir araya getirme konusunda birincil derecede sorumlu olan birey olarak tanımlamışlardır (Smith ve diğ., 1982).

Bir başka yazar girişimciliği, mevcut işletmelerin kopyası olmayan, bir takım yeni özelliklere sahip yeni bir işletmenin oluşumu olarak tanımlamıştır (Rumelt, 2005). Leff (1979)'e göre girişimcilik, yeni pazarlar, ürünler ve tekniklerde yenilik ve yatırım yapabilme kapasitesiyle ilişkilidir (Leff, 1979). Dolayısıyla bir işletmeyi miras yoluyla devralan, mevcut bir girişimi satın alan veya bir işletmede yönetici konumunda çalışan kişi girişimci olarak nitelendirilemez (Cunningham ve Lischeron, 1991). Girişimci kadını ise, evi dışında bir mekânda kendi adına kurduğu bir ya da birkaç işyerini tek başına veya istihdam ettiği kişilerle birlikte çalıştıran ya da işin sahibi olma sıfatıyla ortaklık kuran kişi olarak tanımlamak mümkündür (Güney, 2008).

Dördüncü üretim faktörü olarak kavramsallaştırılan girişimcilik, ekonomik kalkınma için büyük önem taşımaktadır. Az gelişmiş ülkelerde uygulanan vergi teşvikleri, kaynak tahsisleri gibi uygulamalar, potansiyel yatırımcıların, çoğu faaliyetlerinde karşılaştıkları belirsizliği, riski azaltma ve getirileri arttırmak için yapılmaktadır (Leff, 1979).

Tüm girişimciler için ortak olan bazı durumsal özellikler bulunmaktadır. Girişimcilerin başında onları yönlendiren, yapmaları gerekenleri emir olarak veren, amaçlar belirleyen ve çıktılarını denetleyen kişiler bulunmamaktadır. Aksi takdirde başkalarına büyük ölçüde bağımlı olan bir girişimcinin, bir işletmeyi kurması ve başarılı bir şekilde yürütmesi düşünülemez (Brandstätter, 1997).

Girişimci, iyi bir sosyal bağlantıya sahip olmalıdır. Ürettiği ürünün/hizmetin faydalı olduğuna müşterileri ikna edebilmeli, onlarla devamlı iletişim halinde olmalı ve sosyal bir ağ oluşturmalıdır. Ancak sosyal dışa dönüklük, girişimcinin faaliyetlerinde kolaylık

sağlamasına rağmen, başarılı bir girişimcilik için olmazsa olmaz nitelikte bir kişilik özelliği değildir (Brandstätter, 1997).

Beugelsdijk ve Noorderhaven'e (2005) göre girişimciyi diğer insanlardan ayıran özellik, onun kendisi için yeni bir şey yaratmasını ve başarmasını sağlayan özerk bir dürtüdür. Yaptıkları araştırma girişimcilerin başkalarına göre daha fazla bireysel sorumluluk odaklı olduklarını göstermiştir. Sahip oldukları bireysel sorumluluk onların önemli bir ayrıcı özelliğidir (Beugelsdijk ve Noorderhaven, 2005).

Begley ve Boyd'a (1987) göre, bireyin bir girişimsel faaliyette bulunmasında başarı ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma eğilimi, A tipi kişilik davranışı ve belirsizlik toleransı nitelikleri etkilidir. Araştırmacılar yaptıkları çalışmada girişimcilerin, girişimci olmayanlara göre başarı ihtiyacı, risk alma eğilimi ve belirsizlik toleransı niteliklerinde daha yüksek skora sahip olduklarını belirlemişlerdir (Begley ve Boyd, 1987).

Stewart ve arkadaşları (1998) tarafından yapılan araştırma sonucunda girişimcilerin, şirket yöneticilerine oranla daha yüksek başarı ihtiyacı, risk alma eğilimi ve yenilik yapma tercihi özelliklerine sahip oldukları görülmüştür. Ayrıca girişimcilerin, küçük işletme yöneticilerine göre de daha yüksek başarı odaklı oldukları ve daha çok risk almaya daha eğilimli oldukları anlaşılmıştır (Stewart ve diğ., 1998). Khanka (2009), Hindistan'ın Kuzeybatısındaki Assam kentindeki 243 girişimciyle yaptığı çalışmada girişimcileri güdüleyen faktörler arasında özerklik ve başarı güdüsünün de olduğunu belirlemiştir (Khanka, 2009). Ancak Hansemark (2003), başarılı girişimcilerin girişimci olmayanlara göre daha yüksek başarı ihtiyacına sahip olmasının başarı özelliğinin girişimcilik için önemli olduğu anlamına gelmediğini ileri sürmüştür (Hansemark, 2003).

Diğer taraftan bir araştırmacı, başarılı girişimcilerin başarı ihtiyacı ve bağımsızlık özelliklerinin yanı sıra, liderlik gibi kişisel değerlerin de onları diğer insanlardan belirgin bir şekilde ayırt ettiğini ileri sürmüştür (Brockhaus, 1982). Girişimcilerin ortak özellikleri olarak yenilikçilik, yaratıcılık, risk alabilme ve fırsatları görebilme sayılabilir. Girişimciler bu özelliklerini kullanarak yaptıkları faaliyetlerle ekonomiye canlılık kazandırmaktadırlar (Yetim, 2002). Özgüven, birçok çalışmada kadın girişimcilerin ilk sıraya koydukları bir kişilik özelliğidir. Mersin'de 200 kadın

girişimciyle yapılan bir araştırmada kadın girişimcilere, bir kadın girişimcide olması gereken kişilik özellikleri sorulmuştur. Verilen cevaplara göre, kadın girişimcilerde bulunması gereken kişilik özelliklerinin başında özgüven gelmektedir. Diğer iki önemli özellik olarak da, dürüstlük ve işte etik davranabilmek ile risk alabilmek ve cesaret dile getirilmiştir (Çakıcı, 2006).

Bir başka araştırmada 400 kadın girişimcinin %15'i kendilerini dinamik ve çalışkan, %12'si başkaları ile iyi ilişkiler kurabilen, %6'sı da mükemmeliyetçi olarak ifade etmiştir (Gosselin ve Grisé, 1990).

Handy ve arkadaşlarının (2002), yaptıkları bir araştırmada, Hindistan'da sivil toplum kuruluşu yöneticisi olan 20 kadın girişimcinin %65'i kendisini, kendine güvenen, %80'i risk alan, %65'i hırslı bir kişiliğe sahip bireyler olarak tanımlamışlardır (Handy ve diğ., 2002). Günümüzde çok sayıda kadın, kendi işinin patronu olma, yenilik ve değişiklik arzusu gibi nedenlerden dolayı girişimcilik faaliyetlerine yönelmektedir (Güney, 2008). Diğer taraftan, bazı kişiler belli kişilik özellikleri sebebiyle değil, ihtiyaçlarını karşılamak adına da girişimcilik faaliyetlerinde bulunabilmektedirler. Ufuk ve Özgen (2001) tarafından yapılan bir araştırmada Ankara Esnaf ve Sanatkarlar Odasına kayıtlı 22-55 yaş arasındaki evli 220 kadın girişimcinin girişimci olma nedenleri araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, kadınların girişimci olma nedenleri önem sırasına göre, aile ihtiyaçlarını karşılama, sosyal ilişkiler kurma ve kendini gerçekleştirme ihtiyacının tatminini sağlamaktır (Ufuk ve Özgen, 2001a). Pakistan'ın 5 şehrindeki 256 kadın girişimciyle yapılan bir çalışmada katılımcı kadınların %20,3'ü kişisel özgürlük aradığından, %48'i kişisel güvenlik ihtiyacı için ve %31,7'si ise kişisel tatmin aradığından girişimcilik faaliyetlerine yöneldiklerini ifade etmişlerdir (Roomi ve Parrot, 2008). Diğer taraftan Gartner (1985), girişimciler arasındaki farklılıkların, girişimciler ve girişimci olmayanlar arasındaki farklılıklardan daha fazla olduğunu ileri sürmüştür (Gartner, 1985).

2.2. GİRİŞİMCİ KADINLARIN ORTAK KİŞİLİK ÖZELLİKLERİ

Bir çalışmada girişimci kadınların kişilik özellikleri; bağımsız olmayı tercih etmek, dinamik, özgüvenli, hırslı, rekabetçi ve amaç yönelimli olmak, risk alabilmek, kendi

işini kontrol etmeyi istemek olarak sıralanmaktadır (Yetim, 2002). Bir araştırmada 400 kadın girişimcinin %21'i özerklik, bağımsızlık ve birinin patronu olma hissine sahip olduklarını ifade etmiştir (Gosselin ve Gris , 1990). Sexton ve Bowman (1985), girişimcilerin özerklik, bağımsızlık ve baskınlık özelliklerine sahip olmalarının yanında değişime açık, risk almaktan hoşlanan, yaptıkları işte desteğe fazla ihtiyaç duymayan kişiler olduklarını ifade etmiştir.

 zkaya (2009), Manisa'da Kadın Girişimciler Kurulu'na  ye olan 25 kadın girişimciyle yaptıkları bir çalışmada, girişimci kadınlar kendilerini, kendine güvenen, yaratıcı, yenilikçi, risk alan kişiler olarak tanımlamıştır ( zkaya, 2009). Kadınlar girişimcilik faaliyetleriyle, kendi yetenek ve potansiyellerini keşfetme ve bağımsız karar alabilme imkânına sahip olur. Girişimcilik rolü ile kadınlar, karar alan, risk üstlenen ve yöneten konuma gelebilmektedirler. Kadının  cretsiz aile işçisi konumundan kendi hesabına çalışarak ayakları üzerinde durabilen bir konuma gelmesi, kadının toplum içerisindeki statüsünün yükseltilmesiyle sonuçlanmaktadır ( akıcı, 2006).

Soysal (2010), Kahramanmaraş'ta 60 girişimci kadın üzerinde yaptığı araştırma sonucunda kadınların çoğunluğu (%31'i), girişimci olmalarına neden olabilecek kişisel özelliklerden yenilikçiliği kendileri açısından önemli gördüklerini belirtmişlerdir. Bunun yanında kadınların %24'  kendine güven; %23'  risk alma ve %22'si yaratıcılık özelliklerinin girişimci olmalarına neden olmuş olabileceğini düşündüklerini ifade etmişlerdir (Soysal, 2010). Öte yandan, Eskişehir'de bir girişimcilik projesine katılan 13 potansiyel girişimci kadınla görüşmeler yapılmış ve onları girişimci olmaya cesaretlendiren özelliklerin neler olduğu sorulmuştur. Çalışmaya katılan kadınlardan 12'si mücadeleci bir kişiliğe sahip olduklarını, 9'u iyi bir iletişim becerisine sahip olduklarını, 5'i de  alışkan olduklarını belirtmişlerdir. Bu kadınlar, girişimcilik için kendine güven, mükemmeliyetçilik ve sabırlı olmanın da önemli kişilik özelliklerinden olduğunu ifade etmişlerdir ( zdemir, 2010).

Başarma güdüsü girişimcilik için gerekli ve önemli bir kişilik özelliğidir. Başarma güdüsü yüksek olan bireyler, sürekli daha iyi şeyler yapmak isterler (Ergeneli, 2006). Başarı elde etme güdüsü, bireylerin kendi işlerini kurmasına yöneltilmektedir (D m, 2012). Begley ve Boyd'a (1987) göre, bireyin bir girişimsel faaliyette bulunmasında etkili olan niteliklerden biri başarı ihtiyacıdır. Yaptıkları araştırmada girişimcilerin,

girişimci olmayanlara göre başarı ihtiyacının olduğu saptanmıştır (Begley ve Boyd, 1987). Bir başka çalışmada girişimcilerin, şirket yöneticilerine oranla daha yüksek başarı ihtiyacına sahip olduğu görülmüştür. Ayrıca girişimcilerin, küçük işletme yöneticilerine göre de daha yüksek başarı odaklı olduğu görülmüştür (Stewart ve diğ., 1998).

Pandey ve Tewary (1979), 44 girişimciyle yaptıkları araştırma sonucunda katılımcıların yüksek oranda başarıma değerlerine sahip olduğunu tespit etmişlerdir. Bu çalışmada 35 yaşın üstündeki katılımcıların, 35 yaşın altındaki katılımcılara göre daha düşük başarıma değerine sahip olduğu da belirlenmiştir (Pandey ve Tewary, 1979).

Nijerya'da 67 kadın girişimciyle yapılan bir araştırmada kadın girişimcilerin, bir işletmeyi kurmaları ve şekillendirmelerinde mikro kredinin ve aile dinamiklerinin etkili olduğu belirlenmiş olup, katılımcıların %10'u finansın bir girişimci olmalarının önündeki engel olduğunu, %58'i çabalarının sonucunda başarılı olacaklarına inandıklarını belirtmişlerdir (Halkias ve diğ., 2011).

Cromie (1987) tarafından 35 erkek ve 34 kadın girişimciyle yapılan araştırma sonucunda kadın girişimcileri, bir girişimde bulunmaya güdüleyen faktörler arasında en az erkekler kadar sahip oldukları başarı gibi ekonomik olmayan ödüller olduğu ortaya çıkmıştır (Cromie, 1987). Avustralya'da 197 kadın girişimciyle yapılan araştırmada kadın girişimcilerin başarı puanı daha yüksek çıkmıştır (Bennett ve Dann, 2000).

Waddell (1983), iş yeri sahibi kadınlar, kadın yöneticiler ve kadın sekreterler ile yaptığı araştırmada; iş yeri sahibi kadınların, kadın sekreterlere göre daha yüksek başarıma güdüsüne sahip olduğunu, ancak kadın yöneticilerle anlamlı bir farkın olmadığını görmüştür (Waddell, 1983).

Ülkemizde yapılan bir araştırmaya katılan girişimci kadınların yaklaşık %54'ü başarı isteğinin girişimci olma kararlarında etkili olduğunu belirtmiştir (Yağcı ve Bener, 2005). Hong Kong'da tekstil sektöründe faaliyet gösteren 20 girişimci kadınla yapılan bir araştırmada, kadınları bir girişimde bulunmaya yönelten birinci faktörün başarı ihtiyacı olduğunu belirlenmiştir (Chu, 2000).

Girişimci ve yönetici kadın ve erkeklerle yapılan bir araştırmada, erkek ve kadın girişimcilerin yönetici erkek ve kadınlara göre yenilik, risk alma ve başarı ihtiyacı gibi kişilik özelliklerine daha güçlü olarak sahip olduğu, ancak girişimci kadın ve erkekler arasında bu özellikler açısından anlamlı bir fark olmadığı belirlenmiştir (Carland ve Carland, 1991).

Özerklik, girişimcilerde bulunan bir özellik olarak öne çıkmaktadır. Özerklik, bireyin, kendi sınırlarını ya da hedeflerini belirleyebilme ve belirlediği bu sınırları veya hedefleri kontrol edebilme özelliği olarak tanımlanabilir (Döm, 2012).

Kadın ve erkeklerin girişimcilik özellikleri bakımından karşılaştırıldığı bir çalışmada, kadın girişimcileri, bir girişimde bulunmaya güdüleyen faktörler arasında özerk olma isteğinin yer aldığı belirlenmiştir (Cromie, 1987). Benzer şekilde, Sexton ve Bowman tarafından yapılan bir araştırmada, kadın girişimcilerin özerklikle bağlantılı kişilik özelliklerinin erkek girişimcilere göre daha yüksek olduğu sonucu çıkmıştır (Sexton ve Bowman, 1990).

Yunanistan'da gerçekleştirilen bir diğer çalışmada da 80 kadın girişimciye girişimcilik faaliyetlerine yönelme nedenleri sorulmuş, katılımcı kadınlar saydıkları nedenler arasında özerklik isteğini de belirtmişlerdir (Sarri ve Trihopoulou, 2005).

Bağlanma, herhangi bir bireyin başkalarıyla sıcak, dostane ilişkiler sürdürme özelliğidir. Yüksek bağlanma güdüsüne sahip bireyler, başkalarıyla ortak olma eğiliminde olup, ekip çalışmasını tercih etmektedirler (Lee, 1997). Bağlanma ihtiyacı, şirket performansını etkileyen kişilerarası davranışın bir belirleyicisi olarak dikkate alınmaktadır (Walner ve Rubin, 1969). Yapılan bir araştırmada girişimcilerin düşük düzeyde bağlanma özelliğine sahip olduğu belirlenmiştir (Roberts, 1989).

Yunanlı girişimciler ve büyük şirket yöneticileri arasında yapılan bir araştırma sonucunda iki grup arasında bağlanma özelliği açısından anlamlı bir fark bulunamamıştır (Apospori ve diğ., 2005). Benzer şekilde Lee (1997) tarafından Singapur'da yapılan bir araştırmada kadın girişimcilerle kadın çalışanlar arasında bağlanma özelliği açısından anlamlı bir fark bulunamamıştır (Lee, 1997). Başka bir çalışmada ise bağlanma özelliğinin bir erkeğin girişimci olma olasılığı üzerinde anlamlı

bir etkisi olduğunu ancak bir kadının girişimci olma olasılığı üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığını göstermiştir (Hansemark, 2003).

Baskınlık, girişimcilerde bulunan bir diğer özelliktir. Baskınlık, başkalarını etkileme, ikna etme, organize ederek yönlendirme, kontrol etme konusundaki tutumdur (Murray, 2008).

Singapur’da yapılan bir araştırmada, kadın girişimcilerin, kadın çalışanlara göre daha yüksek bir baskınlık güdüsüne sahip olduğu görülmüştür (Lee, 1997).

Belirsizlik toleransı¹ genelde kadın ya da erkek tüm girişimcilerde olması beklenen önemli kişilik özelliklerindedir. Belirsiz durumları tolere edebilmek kişilerin risk alabilmesini sağlamaktadır ki bu da girişimcilik için kaçınılmazdır. Milliken (1987), belirsizliği, bir bireyin herhangi bir şeyi doğru bir şekilde tahmin etme konusunda algılanan yetersizliği olarak tanımlamıştır. Milliken’e göre belirsizliğin durum belirsizliği, etki belirsizliği ve tepki belirsizliği olmak üzere 3 çeşidi vardır. Durum belirsizliği, çevrenin durumu konusundaki belirsizliktir. Yöneticiler, örgütsel çevreyi veya örgütsel çevrenin belirli bir bileşenini tahmin edemedikleri zaman durum belirsizliğini yaşamaktadırlar. Çevredeki durum konusundaki belirsizlik, çevre bileşenlerinin nasıl değişebileceğinin anlaşılmasını ifade eder. Bir diğer belirsizlik çeşidi etki belirsizliğidir. Etki belirsizliği, çevre veya çevresel değişimin gelecekteki bir durumunun örgütü nasıl etkileyeceğini tahmin edebilme konusundaki yetersizliktir. Örneğin bir ülkede ileriki yıllarda belirli bir yaş grubunda bir gerileme olacağı konusunda mevcut bir bilgi olduğu halde, bu değişimin işletmenin ürünlerinin satışını nasıl etkileyeceğini tahmin edebilmek güçtür. Bir diğer belirsizlik çeşidi ise tepki belirsizliğidir. Tepki belirsizliği, belirsizliğe karşı işletmenin nasıl davranacağı konusunda mevcut seçenekleri ve her bir seçeneğin yararlarını anlamaya yönelik girişimlerle ilişkilidir. Tepki belirsizliği, acil bir karar verme ihtiyacı olduğunda yaşanan bir belirsizliktir (Milliken, 1987).

Temel belirsizlik, gelecek olaylar hakkındaki bazı bilgilerin karar verilme anında bilinmemesini ifade eder. Çünkü ihtiyaç duyulan bilgi mevcut değildir ve sahip olunan

¹ “uncertainty” ve “ambiguity” eş anlamlı olmasına rağmen 1.si örgütsel teoride, 2.si ise psikolojide daha çok kullanılmaktadır (Geert Hofstede, **Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values, 1984**)

verilerle de anlaşılammamaktadır. Dolayısıyla belirsizliğin olduğu bir çevrede, gelecekteki faaliyetler bugün alınan kararlarla şekillenebilir (Dequech, 1999). Belirsizlik basit bir çevresel durum olarak değerlendirilebilir ancak belirsizliğin algılanması bireye ait psikolojik bir özellik olarak önemlidir (Downey ve diğ., 1975).

Girişimci, belirsizlik ve riski ifade eden bilinmezlikle uğraşmaktadır. Belirsizlik, sadece fırsatın boyutu ve doğasıyla değil ayrıca fırsattan yararlanacak bir işletme konsepti tasarlanmasıyla da ilgilidir. Girişimciler pek çok durumda belirsizlikle baş etmek zorunda kalmaktadırlar. Bunlar; finansal, sosyal ve ailevi, duygusal ve fiziksel, kariyer veya gelecekteki istihdam ve örgütsel olmak üzere en az beş alanda yer almakta olup, girişimciler bunlardan kaynaklanabilecek olası kayıplarla yüzleşmek zorunda kalmaktadırlar (Morris ve diğ., 1999). Girişimcilik, yeni veya yenilikçi bir iş uygulamaya koymayla ilgili olduğundan girişimciler daha büyük bir belirsizlikle karşılaşmaktadırlar (Butler ve diğ., 2010). Girişimciler, mevcut bir organizasyonun başında olan yöneticilere göre daha fazla belirsizlikle karşılaşmaktadır. Bu yüzden girişimcilerin işlerinin devamını sağlayabilmeleri için yöneticilere göre daha yüksek bir belirsizlik toleransına sahip olmaları gerekmektedir (Shane ve diğ., 2003).

Belirsizlik toleransı, bir kişinin belirsiz durumları, bilişsel, duygusal ve davranışsal düzeyde nasıl algıladığını, nasıl yorumladığını ve bu durumlara nasıl tepki verdiğini etkileyen bilişsel bir eğilimdir (Dugas ve diğ., 2004). Grenier ve arkadaşlarının yaptıkları bir çalışmaya göre belirsizliği tolere edememek, gelecek yönelimli tahmin edilemeyen bir unsuru işaret etmektedir (Grenier ve diğ., 2005). Bazı yazarlar, belirsizliği tolere edememenin, bir bireyin olumsuz bir olayın meydana gelme olasılığı ne olursa olsun söz konusu olayı kabul edilemez ve tehdit edici olarak değerlendirmeleri şeklinde tanımlamışlardır (Carleton ve diğ., 2007a). Başka bir tanıma göre belirsizliği tolere edememek, bireyin, meydana gelme olasılığı az da olsa olumsuz bir olayı kabul edilemez olarak dikkate almaya ilişkin aşırı eğilimidir. Belirsizliği kolay tolere edemeyen bireyler, belirsiz durumları çok rahatsız edici bulduklarından, günlük yaşamlarında bir gün boyunca birkaç kabul edilemez ve rahatsız edici olay algılayabilmektedirler (Dugas ve diğ., 2001).

Ladouceur ve arkadaşları (2000), belirsizliği tolere edememeyi, belirsiz bir olay veya durumun sonuçlarına ve meydana gelme olasılıklarına bakmaksızın söz konusu belirsiz

olay veya duruma olumsuz bir şekilde tepki verme eğilimi olarak tanımlamışlardır. Onlara göre aynı belirsiz durumların meydana gelme olasılığı ve sonuçları, bireylerin söz konusu duruma karşı tolerans eşikleri açısından farklılık gösterebilir. Örneğin belirsizliğe toleransı düşük olan bir kişi belirsiz bir durumla karşılaştığında bunu rahatsız edici ve kabul edilemez olarak kabul edebilmektedir. Diğer taraftan belirsizlik toleransı yüksek olan, başka bir ifadeyle belirsizliğe karşı daha dirençli olan bir kişi, aynı belirsiz durumu daha az rahatsız edici olarak görebilmektedir. Bu durum birinci kişinin tolerans eşığının diğer kişiye göre daha düşük olduğunu ortaya koymaktadır (Ladouceur ve diğ., 2000).

Belirsizliğe karşı tahammülsüz olmak bireylerde, belirsiz durumların stresli ve üzücü olduğu yönünde yaygın bir algıya neden olmaktadır. Bu bireyler, beklenmeyen olayların olumsuz olacağına ve bu olaylardan kaçınılması gerektiğine inanır ve gelecek konusundaki belirsizliğin haksızlıklarla dolu olacağını düşünürler. Bu nedenle belirsizliği tolere edemeyen bireyler, belirsiz bir durumla karşılaştıklarında harekete geçmede yetersiz olurlar (Dugas ve diğ., 2005).

Boelen ve Reijntjes'e (2009) göre belirsizlik ve tahmin edilemeyen değişimler, sosyal olarak değerlendirilebilir durumlara özgüdür. Bu yüzden belirsizliğe tolerans ve tahmin edilemeyen değişimlerin, korku, kaçınma ve fiziksel açıdan huzursuzlukla bağlantılı olması olasıdır. Başka bir ifadeyle stresli olduğu düşünülen ortamlarda belirsizliğe tahammül edemeyen bireyler, kötü bir şekilde etkilenir ve bu kişiler yapıcı eylemlerde bulunmazlar. Bu kişilerde özellikle eleştirilmekten korkma, yabancılarla konuşmaktan kaçınma ve kızarma, titreme gibi fiziksel rahatsızlıklar kendini gösterir (Boelen ve Reijntjes, 2009). Belirsizliğe toleransı olmayan bir kişi, belirsizlik söz konusu olduğunda yaşamın birçok yönünü dayanılmaz bulur. Bu açıdan bakıldığında belirsizlik intoleransı, bireylerin çevrelerine onun aracılığıyla baktığı bir filtre veya belirsizliğin kabul edilemez bir durum olarak görülmesine neden olan bir eğilim olarak görülebilir (Buhr ve Dugas, 2002).

Girişimciler, çok sayıda belirsiz durumla ve tekrarlayan engellerle karşılaşabilecekleri için, sıkıntılara karşı direnme ve hızlı bir şekilde bu sıkıntıların üstesinden gelme yeteneği önemli bir kişisel avantaj olacaktır. Girişimciler yeni ve/veya farklı ürün kombinasyonları üretmeye ve satmaya çalışırlar. Bu nedenle pazarın ürünleri

benimsemesi ve alıcıların talepleri konusundaki önemli belirsizlikleri hesaba katmaları gerekir. Pazar için ne kadar yeni bir ürün üretilirse, o kadar sert belirsizlikle karşılaşabilir ve ayrıca yatırımcıları yeni ürün için eğitime ve isteksiz alıcıları ikna etme çabalarından oluşan ek maliyetlere de katlanmak zorunda kalabilirler (Markman ve Baron, 2003).

Problemleri doğru teşhis edememek ve onlara doğru yaklaşamamak, belirsizlik intoleransının ortaya çıkmasına neden olabilir. Örneğin tehdidin doğru biçimde değerlendirilememesi, problem çözme becerisinin düşük olması, öz yeterlik duygusunun zayıf olması, sonuca ilişkin beklentilerin makul olmaması, belirsizlik düzeyinin yüksek olduğu algısını artırabilmektedir. Belirsizliğe karşı tahammülsüz olan bireyler, gelecekte olma ihtimali son derece düşük olan bir takım kötü olayların meydana gelme olasılığını abartırlar (Dugas ve diğ., 1997).

148 üniversite öğrencisiyle yapılan bir diğer araştırmada, belirsizlik toleransı yüksek ve düşük bireylerin bir konu hakkındaki belirsiz bir bilgiyi yorumlamada anlamlı farklılık bulunmuştur. Araştırma sonuçlarına göre belirsizliği tolere edemeyen bireyler, belirsizlik intoleransı düşük bireylere göre belirsiz olan bilgiyi daha fazla tehdit edici bulmaktadır (Dugas ve diğ., 2005).

McMullen ve Shepherd ise bireylerin ne yaptıklarını bildiklerine inandıkları takdirde, girişimsel faaliyetlerde bulunmaları için yüksek belirsizlik toleransına sahip olmalarının gerekmediğini belirtmişlerdir. Öğrenme çabaları ve başkalarının cesaretlendirmesiyle birey, şüphelerin üstesinden gelebilir ve harekete geçebilir. Dolayısıyla bir kişinin herhangi bir faaliyete girişip girişmemesi, o kişinin yeterince motive edilip edilmemesine bağlıdır (McMullen ve Shepherd, 2006).

Shane'in, 43 organizasyonda görev yapan ve 88 farklı ülkede doğan 4405 bireyle yaptığı araştırmada, belirsizliği diğer toplumlara göre daha çok kabullenmiş olan toplumlardan gelen bireylerin, çalıştıkları örgütteki diğer bireyleri de yenilikleri destekleme konusunda ikna etmeye çalıştıklarını ortaya koymuştur. Çünkü belirsizliği kabullenen toplumlarda yetişmiş insanları, yenilikçi faaliyetlerin veya fikirlerin değerine ikna etmek daha kolay olmaktadır (Shane, 1995).

Belirsizlikten kaçınma, bir toplumun, belirsiz durumları tehdit edici olarak algılaması ve daha büyük kariyer dengesi sağlama, daha biçimsel kurallar oluşturma gibi durumlarla belirsizlikten kaçınmaya çalışmasını ifade etmektedir. Belirsizlikten kaçınan kültürlerde, belirsiz durumlar daha tehdit edici olarak hissedilmekte ve daha yüksek tedirginlik ve stres yaşanmaktadır (Weinshall, 1993).

Ekonomik olaylar, belirsizliğin işletmede önemli bir faktör olduğunu ortaya koymaktadır. Potansiyel girişimcinin sadece belirsizliği fark etmesi değil, aynı zamanda belirsizliğe katlanma isteğinde olması da önemlidir. Belirsizlik, girişim faaliyetlerinin tüm aşamaları üzerinde etkilidir. Bir girişimin başarılı veya başarısız olmasını belirleyen, girişimcinin bu belirsizliğe verdiği tepkidir (Butler ve diğ., 2010).

Sexton ve Bowman, girişimcilerin, belirsiz durumlara toleranslı olma eğiliminde olduğunu ifade etmişlerdir. Girişimcinin sahip olduğu baskınlık, özerklik, bağımsızlık, işleri mümkün olduğunca tek başına yapma gibi özellikleri strese ve yalnızlığa neden olsa da belirsizlik toleransı özelliğinin bu sorunların üstesinden gelmesine yardımcı olacağını ileri sürmüştür (Sexton ve Bowman, 1985).

Singapur'da faaliyet gösteren 270 KOBİ kurucusuyla yapılan araştırmada belirsizlik toleransı yüksek olan girişimcilerin, girişimcilik faaliyetlerinden doğan stresin performans üzerindeki olumsuz etkisini ortadan kaldırmalarını sağladığı görülmüştür. Bu nedenle belirsizlik toleransı yüksek olan girişimcilerin performansının daha yüksek olduğu belirlenmiştir (Teoh ve Foo, 1997).

Sexton ve Bowman (1990) tarafından yapılan araştırmada kadın girişimcilerin erkek girişimcilere göre daha düşük belirsizlik toleransına sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Başka bir ifadeyle kadınlar, belirsiz durumlarla karşılaşmaya erkeklere göre daha az istekli olmaktadır (Sexton ve Bowman, 1990). Benzer bir sonuç girişimci olmayanlar üzerinde yapılmış bir çalışmada da belirlenmiştir. Buna göre Kanada'da 240 üniversite öğrencisiyle yapılan çalışmada bayan öğrencilerin belirsizlik intoleransının daha yüksek olduğu görülmüştür (Dugas ve diğ., 2004).

2.3. GİRİŞİMCİ KADINLARIN DEMOGRAFİK ÖZELLİKLERİ

Girişimcilik faaliyetlerine atılmış kadınlarla ilgili literatür incelendiğinde girişimci kadınların demografik özelliklerine ilişkin bazı bulgulara rastlanmıştır.

Medeni durum açısından değerlendirildiğinde, girişimci kadınların yurt içinde de yurt dışında da çoğunlukla evli olduklarına dair sonuçlar bulunmaktadır. Ülkemizde yapılan bir çalışmada araştırmaya katılan girişimci kadınların %84'ünün evli olduğu belirlenmiştir (Yağcı ve Bener, 2005). Benzer biçimde Sakarya ve Kocaeli çevresinde yapılan bir araştırmada da katılımcı girişimci kadınların %58,3'ünün evli olduğu görülmüştür (Kutunis, 2009).

Hisrich ve O'Brien çalışmalarına katılan girişimci kadınların %71'inin evli, %14'ünün boşanmış, %10'unun dul, %5'inin ise bekâr olduğunu tesbit etmişlerdir (Hisrich ve O'Brien, 1981). Bazı araştırmacıların Amerika'da 468 kadın girişimciyle yaptıkları bir diğer araştırmada, araştırmaya katılan kadınların %55'inin evli ve çocuklu olduğu belirlenmiştir (Hisrich ve Brush, 1983). Bir başka çalışmada da katılımcı girişimci kadınların yarıya yakınının evli, %29'unun boşanmış, %19'unun bekâr, %4'ünün dul olduğu belirlenmiştir (Watkins ve Watkins, 1983). Benzer bir sonucu da Smith ve arkadaşları tespit ederek araştırmalarında yer alan girişimci kadınların yarıya yakınının evli olduğunu rapor etmişlerdir (Smith ve diğ., 1982).

Yaş açısından değerlendirildiğinde, pek çok çalışmada katılımcı kadın girişimcilerin genellikle çok genç olmadıkları anlaşılmıştır. Brockhaus, girişimcilerle yaptığı araştırmada, girişimcilik ile ilgili kararların 25-40 yaşları arasında alındığını belirlemiştir (Brockhaus, 1982). Amerika'da 468 kadın girişimciyle yapılan bir araştırmada kadınların büyük çoğunluğunun 35-45 yaş aralığında olduğu belirlenmiştir (Hisrich ve Brush, 1983). Benzer bir sonuç Singapur'da yapılan bir çalışmada da görülmüştür. Buna göre, Singapur'daki kadın girişimcilerin profilini belirlemek için 57 kadın girişimcinin işe başlama yaşının 30 ile 34 yaş arasında olduğu ortaya konulmuştur (Lee, 1997). New York'ta 103 kadın girişimci üzerinde yapılan bir araştırma sonucunda da kadınların %42'sinin yaşının 46-55 arasında olduğu belirlenmiştir (Morris ve diğ., 2006).

Sarri ve Trihopoulou (2005), kadınların çoğunlukla girişimcilikle ilgili faaliyetleri 36-54 yaşları arasında yaptıklarını belirlemişlerdir (Sarri ve Trihopoulou, 2005). Gosselin ve Gris  tarafından yapılan araştırmaya katılan girişimci kadınların yarısından fazlasının yaşlarının 31-45 arasında olduğu belirlenmiştir (Gosselin ve Gris , 1990).

Benzer bir sonuç Kenya'nın Meru bölgesinde 52 kadın girişimciyle yapılan çalışmada da görülmüştür. Bu araştırmada söz konusu kadın girişimcilerin yaş ortalamasının 35 olduğu belirlenmiştir (Gitobu ve Gritzmacher, 1991).

Hisrich ve O'Brien A.B.D.'nin, Massachusetts eyaletinde kendi iş yerini işleten 21 girişimci kadınla yaptıkları görüşme sonucunda kadınların %48'inin 31-40 yaş aralığında, %33'ünün ise 51 ve üzeri olduğunu belirlemişlerdir (Hisrich ve O'Brien, 1981). Bir başka çalışmada da girişimci kadınların %26'sının 30-35 yaş aralığında, %22'sinin 25-30 yaş aralığında olduğunu görmüştür (Watkins ve Watkins, 1983). Avustralya'da faaliyette bulunan 197 kadın girişimciyle yapılmış bir diğer çalışmada da benzer şekilde katılımcıların büyük çoğunluğun 31-50 yaş arasında olduğu, %14,3'ü 30 yaş ve altı, %17,8'inin ise 50 yaş ve üzerinde olduğu belirlenmiştir (Bennett ve Dann, 2000).

Yurt dışındaki pek çok çalışmadan elde edilen bu sonuçların benzerleri ülkemizde de görülmüştür. akıcı yaptığı araştırmada girişimci kadınların %79'unun 30-49 yaş aralığında olduğunu tespit etmiştir (akıcı, 2006). Yine bir başka araştırmada girişimci kadınların önemli bir kısmının (%43) orta yaş grubunda olduğu belirlenmiştir (Soysal, 2010). Hisrich ve Öztürk (1999) tarafından yapılan araştırma sonucunda da kadın girişimcilerin ortalama 26-35 yaş arasında olduğu belirlenmiştir (Hisrich ve Öztürk, 1999). Ülkemizde yapılan başka bir çalışmada da girişimci kadınların %53'ünün 35-39 yaş grubunda oldukları tespit edilmiştir (Yağcı ve Bener, 2005).

Bu sonuçları değerlendiren Yetim, kadınların girişimci olabilme potansiyellerine ancak orta yaş aralığında sahip olabildiğini çünkü girişimsel eylemin gerçekleşmesi için gerekli olan sermaye ve deneyimin, ancak bu yaş diliminde sağlanabildiğini ifade etmiştir (Yetim, 2002).

Eğitim durumu bakımından girişimci kadınların genelde diğer bireylere göre eğitilmiş olduğu söylenebilmektedir. Brockhaus, girişimcilerle yaptığı araştırmada, girişimcilerin,

daha eğitimli olduğunu belirlemiştir (Brockhaus, 1982) ABD’de yapılan bir araştırmada girişimci kadınların büyük çoğunluğunun yüksek eğitim düzeyine sahip olduğu belirlenmiş olup, kadınların %67’sinin orta veya üst sınıf bir çevrede büyümüş olmasının bunda etkili olduğunu ileri sürülmüştür (Hisrich ve Brush, 1983). Yine ABD’de San Francisco’da 76 girişimci kadınla yapılan çalışmada girişimci kadınların %51’inin lisans mezunu, %28’inin ise yüksek lisans mezunu olduğu belirlenmiştir (Smith ve diğ., 1982).

Bennett ve Dann, Avustralya’daki 197 kadın girişimcinin %37,8’inin üniversite mezunu olduğunu belirlemiştir. Bu araştırmacılar, Avustralya’da gençler arasında üniversite mezunu olma oranının yaklaşık %11,9 olduğunu, dolayısıyla kadın girişimcilerin eğitim düzeyinin ortalamasının üzerinde olduğunu ifade etmişlerdir (Bennett ve Dann, 2000). Pakistan’ın 5 şehrindeki 256 kadın girişimci üzerinde yapılan bir araştırmada da yüksek bir eğitim düzeyine sahip olan kadınların girişimci olma olasılığının daha yüksek olduğu doğrulanmıştır (Roomi ve Parrot, 2008).

Ülkemizde yapılan çalışma sonuçları da yurt dışındaki çalışma sonuçları ile benzerlik göstermektedir. Örneğin, Ufuk ve Özgen, yaptıkları araştırmada girişimcilerin %23,2’sinin ilkokul mezunu, %17,7’sinin ortaokul mezunu, %44,1’inin lise mezunu ve %15’inin üniversite mezunu olduğunu belirlemişlerdir (Ufuk ve Özgen, 2001a).

Özkaya ise çalışmasında girişimci kadınların %65’inin yüksekokul ve üniversite mezunu olduğunu, lise mezunu olan kadın girişimci oranının ise %28,57 olduğunu, ilköğretim mezunu girişimcilerin sayısının ise oldukça az olduğunu belirtmiştir (Özkaya, 2009). Sakarya ve Kocaeli çevresinde yapılmış araştırma sonuçları da benzerdir. Bu çalışmaya katılan girişimci kadınların %45’inin üniversite ve yüksek lisans mezunu olduğu rapor edilmiştir (Kutaniş, 2009).

Çakıcı (2006) yaptığı çalışmada ise katılımcıların %53’ünün lise mezunu, %23’ünün üniversite mezunu %14,5’inin ilkokul ve %9,5’inin ortaokul mezunu olduğunu tespit etmiştir (Çakıcı, 2006). Ankara Ticaret Odası’na kayıtlı 104 girişimci kadınla yapılan araştırmada, girişimci kadınların %52’sinin ortaokul; %48’inin ise yükseköğretim mezunu olduğu görülmüştür (Yağcı ve Bener, 2005).

Diğer taraftan bu çalışmalardan farklı olarak Soysal'ın yaptığı araştırmaya katılan kadın girişimcilerin %36,7'sinin ilkokul mezunu olduğu, %23,3'ünün ortaokul, %25'inin lise, %6,7'sinin fakülte mezunu olduğu ancak, %6,7'sinin sadece okuryazar olduğu saptanmıştır (Soysal, 2010).

Anne ve babanın eğitim durumu ile ilgili olarak girişimci kadınlar üzerine yapılmış olan bir çalışma sonucuna rastlanmıştır. Hisrich ve Brush'ın A.B.D.'de yaptıkları bir araştırmada girişimci kadınların ailelerinin eğitim düzeylerinin yüksek olduğu belirlenmiştir (Hisrich ve Brush, 1983).

Anne-baba veya eşin mesleği kadın girişimcilerde bir ortak nokta gibi görünmektedir. Çocuklar meslek seçerken anne ve babalarını model alabilmektedirler. Bu nedenle ebeveynlerin mesleği kişilerin meslek tercihlerinde aşina oldukları bir konu olarak onları etkileyebilmektedir. Bennett ve Dann Avustralya'daki 197 kadın girişimcinin %31,4'ünü annesini; %33,3'ünün ise babasını model aldığını ifade etmiştir (Bennett ve Dann, 2000). Waddell, iş yeri sahibi kadınlar, kadın yöneticiler ve kadın sekreterler ile yaptığı araştırmada iş yeri sahibi kadınların, kadın sekreterlere göre ebeveynlerini daha fazla model aldıklarını belirlemiştir (Waddell, 1983). Bu sonucu destekler biçimde Brockhaus, girişimcilerle yaptığı araştırmada, girişimcilerin büyük bir çoğunluğunun, girişimci olan bir rol modeline sahip olduğunu belirlemiştir (Brockhaus, 1982). Praag (1999), Almanya'da girişimci olmakta, babanın serbest meslek sahibi olmasının etkili olduğunu ileri sürmüştür (Praag, 1999). Jacobowitz ve Vidler, A.B.D.'de New Jersey ve Pennsylvania'da 430 girişimciyle yaptıkları araştırma sonucunda, girişimcilerin %72'sinin ebeveyninin veya yakın akrabasının küçük işyeri sahibi veya serbest meslek sahibi olduğunu ortaya koymuşlardır (Jacobowitz ve Vidler, 1982). Çok benzer bir biçimde, A.B.D.'de yapılan başka bir çalışmada da kadınların %36'sının babasının serbest meslek sahibi olduğu veya kendine ait bir işyerine sahip olduğu; %53'ünün annesinin ise ev kadını olduğu belirlenmiştir. Aynı çalışmada girişimci kadınların %54'ünün eşinin ise mesleki veya teknik uzmanlığa sahip olduğu, %27'sinin eşinin serbest meslek sahibi olduğu veya kendisine ait işyeri olduğu sonucu elde edilmiştir. (Hisrich ve Brush, 1983). Yine bu sonuçları destekler biçimde bir başka çalışmada, girişimci kadınların %33'ünün babasının bir mesleği olduğu, %38'inin babasının serbest meslek sahibi olduğu, %24'ünün babasının işçi, %5'inin babasının ise yönetici

olduğu belirlenmiştir. Bu çalışmada; kadın girişimcilerin %19'unun annesinin belirli bir mesleği olduğu, %9'unun annesinin işçi, %5'inin annesinin ise serbest meslek sahibi olduğu, %48'inin annesinin ise ev kadını olduğu ortaya konulmuştur. Daha önce söz edilen çalışmaya benzer biçimde yine aynı grup girişimci kadınların %38'inin eşinin belirli bir mesleği olduğu, %14'ünün ise serbest meslek sahibi olduğu ifade edilmiştir (Hisrich ve O'Brien, 1981).

Başka bir araştırmada kadın girişimcilerin %37'sinin babasının kendisine ait bir iş yeri olduğu veya serbest meslek sahibi olduğu belirlenmiştir. %16'sının annesinin ise bir işletme tecrübesi olduğu veya bağımsız bir işletmede ya da aile şirketinde bir ortak konumunda olduğu elde edilen sonuçlardandır (Watkins ve Watkins, 1983).

Bennett ve Dann (2000) tarafından Avustralya'daki 197 girişimci kadınla yapılan araştırmada katılımcıların %45,7'sinin ebeveyninin serbest meslek sahibi olduğu ortaya çıkmıştır (Bennett ve Dann, 2000).

Kutanis'in yurdumuzda yaptığı araştırma sonuçları da yurt dışında yapılmış çalışma sonuçlarını destekler niteliktedir. Buna göre, girişimci kadınların %65,2'sinin ailesinde girişimciler; %26,7'sinin ailesinde ise st düzey memur ve yöneticiler bulunmaktadır. (Kutanis, 2009).

Yukarıda sözü edilen araştırma sonuçları, kadın girişimcilerin eşlerinin uğraşı alanları bakımından da benzerlik gösterdiklerini ortaya koymaktadır. Yağcı ve Bener'in yaptıkları araştırma sonucu da bunu destekler niteliktedir. Bu alışma sonucuna göre, girişimci kadınların %55,2'sinin eşleri işveren konumunda olan, %35,6'sının kendi hesabına çalışmakta olan, %9,2'sinin de ücretli çalışan kişiler olduğu saptanmıştır (Yağcı ve Bener, 2005).

Ailedeki sıra, kadının ailenin kaçıncı çocuğu olduğu ile ilgilidir. Bazı çalışmalarda bir kadının kardeşleri arasında kaçıncı ocuk olduğunun, girişimcilik faaliyetleri üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bu çalışmalardan birinde Amerika'da 468 kadın girişimci üzerinde yapılan bir araştırmada kadınların %50'si ailesinde birinci ocuk olduklarını ifade etmişlerdir (Hisrich ve Brush, 1983). Benzer bir araştırmaya katılan girişimci kadınların %53'ünün ailesinde birinci ocuk, %33'ünün son ocuk, %14'ünün ise diğer sıralarda yer almakta olduğu belirlenmiştir (Hisrich ve O'Brien, 1981). Bir başkasında da

girişimci kadınların %43,1'inin ailesi içerisinde en büyük ocuk olduğu belirlenmiştir (Bennett ve Dann, 2000). Diğer bir çalışmada ise girişimci kadınların %60'ının ailede tek ocuk ya da en büyük ocuk olduğu ortaya konulmuştur (Watkins ve Watkins, 1983).

Bu bölümde mikro kredi kullanan kadınların, mikro kredi uygulamasından yararlanmadan girişimcilik faaliyetinde bulunmuş kadınlarla kişilik özellikleri ve belirsizliğe karşı toleransları bakımından ne lde benzerlik gösterdiklerini tesbit edebilmek amacıyla, girişimci kadınların belirlenmiş kişilik özellikleri ve belirsizlik karşısındaki duruşlarına ilişkin çalışma sonuçlarına yer verilmiştir. Bundan sonraki bölümde bir alan çalışması ile mikro kredi kullanan kadınların girişimcilik için gerekli özellikleri taşıyıp taşımadıkları belirlenmeye çalışılacaktır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MİKRO KREDİ KULLANAN KADINLAR: ŞIRNAK ÖRNEĞİ

Bu çalışmada mikro kredi uygulamasından yararlanan kadınların demografik özellikleri ile kişilik özelliklerinin yanı sıra mikro kredi kullanımının onların sosyo-ekonomik durumları üzerindeki etkisi incelenmeye çalışılacaktır. Bu nedenle Türkiye’de mikro kredi uygulamasının yapıldığı yerlerden biri olan Şırnak ilinde ikamet eden kadınlardan yarı yapılandırılmış görüşme ve anket yoluyla veri toplanmasına karar verilmiştir. Mikro kredi uygulamasının amacı, sosyo-ekonomik düzeyi görece düşük olan bölgelerde yaşayan kadınların refah seviyesini arttırmaktır. Türkiye’de istatistiksel bölge sınıflandırması Düzey 1’e göre sosyo-ekonomik düzeyi en düşük olan bölge TR C3 bölgesidir. Bu bölgede Batman, Mardin, Siirt ve Şırnak illeri bulunmaktadır. Söz konusu iller arasında sosyo-ekonomik düzeyi en düşük olan il ise Şırnak ilidir. Bu sebeple alan çalışması Şırnak’ta yapılmıştır.

3.1. ARAŞTIRMANIN AMACI

Mikro kredi uygulamaları ile ilgili iki farklı görüş bulunmaktadır. Bu görüşlerden biri, mikro kredi uygulamalarının yoksullukla mücadelede önemli olduğunu vurgulamakta ve özellikle yoksul ailelerdeki kadınların hem toplum hem de aile içindeki konumlarının güçlendirilmesi adına mikro kredi uygulamalarının son derece yararlı olduğunu savunmaktadır. Bu uygulamalar sayesinde girişimci faaliyetlerde bulunma cesaretini gösterebilen kadınlar sadece ailelerine ekonomik destek vermekle kalmayıp sosyal yaşantılarında da özgürleşebilmektedirler. Diğer görüş ise mikro kredi uygulamalarının sanıldığı gibi olumlu sosyo-ekonomik sonuçları olmadığını, özellikle kadınları özgürleştiren bir sihirli değnek gibi düşünülmemesi gerektiğini ileri sürerek, bu uygulamaların özellikle kadınların sosyo-ekonomik durumlarını etkilemediğini, hatta daha da kötüleştirebileceğini ileri sürmektedir. İkinci görüşü savunanlar, mikro kredi uygulaması ile kadınların girişimci olmadıklarını sadece ailelerinin ihtiyacı olan krediyi sağlayan birer araç olarak gördüklerini iddia etmektedirler.

Bu iki farklı görüşten hareketle bu çalışma için iki temel amaç belirlenmiştir. Bunların ilki, Şırnak ilinde mikro krediden yararlanmakta olan kadınların ne ölçüde girişimci kişilik özelliklerine sahip olduklarını ve demografik özelliklerini ortaya koyabilmektir. Araştırmaya katılan kadınlar hâlihazırda aldıkları kredi ile bir girişimci faaliyette bulunamamış olsalar bile eğer girişimcilerde bulunması beklenen özelliklere sahipse ileride alacakları krediler ile bu tür işlere yönelecekleri beklenebilir. Bu durumda mikro kredilerin kadının güçlendirilmesi amacına hizmet edebileceği düşünülebilir. Aksi takdirde, ikinci görüşte savunulduğu gibi onları ailelerinin kısa vadeli nakit ihtiyacını karşılamak için kullanılan birer araç olarak değerlendirmek gerektiği sorgulanabilecektir.

Çalışmada bu değerlendirmeyi yapabilmek için mikro kredi kullanan kadınlardan, mikro kredi almadan girişimcilik yapmakta olan kadınlardan ve de ev kadınlarından veri toplanmıştır. Bu üç gruptan veri toplamanın amacı mikro kredi kullanan kadınlarla mikro kredi kullanmadan girişimcilik yapan kadınlar arasındaki benzerlikleri belirlemek ve bu iki grubun özelliklerini girişimci olmayan ev kadınlarınıninkilerle karşılaştırmaktır. Bu çalışmada beklenen, mikro kredi kullananların demografik özellikler ve kişilik özellikleri bakımından ev kadınlarından çok, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlara benzer özelliklere sahip olmalarıdır. Diğer bir ifadeyle, demografik özellikler ve kişilik özelliklerinin mikro kredi kullanan kadınları ev kadınlarından farklılaştıran etkenler olduğu ve mikro kredi kullanan kadınlar ile mikro kredi kullanmadan girişimcilik faaliyetlerinde bulunan kadınların bu özellikler açısından birbirine benzemekte olduğu önerilmektedir.

Bu amaçla aşağıdaki hipotezler kurulmuştur:

H1: Mikro kredi kullanan kadınlar başarı bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir.

H2: Mikro kredi kullanan kadınlar bağlanma bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir.

H3: Mikro kredi kullanan kadınlar özerklik bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir.

H4: Mikro kredi kullanan kadınlar baskınlık bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzerdir.

H5: Mikro kredi kullanan kadınlar belirsizlik toleransı bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzerdir.

H6: Medeni durum girişimci olma olasılığını etkiler. Evli olmayan kadınların girişimci olma olasılığı daha yüksektir.

H7: Eğitim düzeyi girişimci olma olasılığını etkiler. Eğitim düzeyi yüksek kadınların girişimci olma olasılığı daha yüksektir.

H8: Babanın mesleği girişimci olma olasılığını etkiler. Babası esnaf olanların girişimci olma olasılığı daha yüksektir.

H9: Eşin mesleği girişimci olma olasılığını etkiler. Eşi esnaf olanların girişimci olma olasılığı daha yüksektir.

Bu çalışmanın ikinci amacı, mikro kredi kullanan kadınların, krediyi kullanmaya başladıktan sonra sosyo-ekonomik durumlarına ilişkin algılarını belirleyebilmektir. Kadınların sosyo-ekonomik durumlarının olumlu yönde değiştiğine ilişkin algılarının belirlenmesi durumunda mikro kredi uygulamasının yararını savunanların görüşü desteklenmiş olacaktır. Bu değerlendirmeyi yaparken, karşılaştırmaya imkân vermesi bakımından mikro kredi kullanmaksızın girişimcilik faaliyetlerinde bulunmakta olan kadınların da girişimcilik sonrasında sosyo-ekonomik yaşantılarında değişiklik algılayıp algılamadıkları belirlenmek istenmiştir. Sosyo-ekonomik durumdaki değişiklik algısı ev kadınları için de sorgulanmış, böylece mikro kredi kullanan kadınların kredi kullandıktan sonraki sosyo-ekonomik durumlarındaki değişiklik algısı bakımından girişimci kadınlara mı yoksa ev kadınlarına mı benzedikleri anlaşılmaya çalışılmıştır.

Bu amaçla aşağıdaki araştırma soruları oluşturulmuştur:

Araştırma Sorusu 1: Mikro kredi kullanan kadınlar kredi kullanmaya başladıktan sonra sosyo-ekonomik düzeylerinde nasıl bir değişiklik algılamaktadırlar?

Araştırma Sorusu 2: Girişimci kadınlar girişim faaliyetlerinden sonra sosyo-ekonomik düzeylerinde nasıl bir değişiklik algılamaktadırlar?

Araştırma Sorusu 3: Ev kadınları zaman içerisinde sosyo-ekonomik düzeylerinde nasıl bir değişiklik algılamaktadırlar?

Şırnak ilinde mikro kredi uygulamasından yararlanan kadınların demografik özelliklerine ilişkin daha önce bir çalışma yapılmamış olması sebebiyle bu çalışmada ayrıca, mikro kredi programından yararlanan kadınların demografik profilinin ortaya konulması da amaçlanmıştır. Bu profilin girişimci kadınlar ve ev kadınları ile karşılaştırılmasına çalışılmıştır. Böylece, mikro kredi kullanan kadınlar, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar ve ev kadınlarını birbirinden ayıran demografik özellikler belirlenmiştir.

3.2. EVREN VE ÖRNEKLEM

Araştırma evreni 3 alt evrenden oluşmaktadır. Birinci grup, Şırnak ilinde en az bir yıl mikro kredi kullanan kadınlardan oluşmaktadır. Mikro kredi kullanan kadınların hayatında sosyal ve ekonomik açılardan herhangi bir değişiklik olup olmadığını belirleyebilmek için en az bir yıl mikro kredi kullanan kadınlar örnekleme dahil edilmiştir. Kadınlara görüşebilmek için Şırnak ilindeki mikro kredi şubesine başvurularak izin istenmiştir. İlk aşamada ön test için 20 kadınla görüşme yapılmış ancak daha sonra en az bir yıl mikro kredi kullanan bütün kadınlarla görüşmek için izin alınamamıştır. Bunun nedeni mikro kredi kullanan kadınlarla yalnız görüşme yapılmasının sakıncalı bulunması, personel yetersizliği ve iş yoğunluğundan dolayı kimsenin eşlik edememesidir. Bunun üzerine şubenin bağlı bulunduğu Türkiye Grameen Mikrofinans Programının Ankara'daki genel merkezi ile irtibata geçilerek durumun anlatılması sonucu gerekli izin alınmıştır. Genel merkez Diyarbakır'daki bölge müdürlüğüne bilgi vermiş olup bölge müdürlüğünün talimatıyla Şırnak şubesinden bir personel gözetiminde kadınlarla görüşme yapılmıştır. Görüşme süreci 2013 yılında başlamış ancak bahsi geçen sıkıntılar nedeniyle 2014'te tamamlanabilmiştir.

Şırnak ilindeki mikro kredi şubesinden alınan bilgilere göre çalışmanın yapıldığı 2014 tarihi itibarıyla mikro kredi kullanan toplam 214 kadın arasından 54 kadın bir yıl ve üzeri mikro kredi kullanmaktadır. 52 kadın, aldıkları mikro kredinin geri ödemelerini tamamladıktan sonra yeni kredi almamıştır. Bu kadınlar halen kurumdaki kumbara

hesabını kullanmaktadırlar. Böylece istedikleri zaman tekrar mikro kredi alabileceklerdir. Geri kalan kadınlar ise yeni mikro kredi almaya başlamış olan kadınlardır.

En az bir yıldır mikro kredi kullanan kadınlarla, mikro kredi personeliyle birlikte, haftalık geri ödemelerin yapıldığı günlerde görüşme yapılmıştır. Ancak kadınlardan biri şehir dışında olduğu için 53 kadınla görüşme yapılmıştır.

İkinci grup, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlardan oluşmaktadır. Bu gruba, Şırnak'ta kendi imkânlarıyla bir işyeri açan veya malzeme alarak evinde üretim yapan kadınlar dâhil edilmiştir. Kayıt dışı durumu olduğundan bu gruptaki kadın sayısı belirlenememiştir. En az bir yıldır mikro kredi kullanan kadınlarla eşit sayıda olması için 53 kadın girişimci ile görüşülmüştür. Görüşülen kadınlar, kartopu örnekleme yöntemi kullanılarak seçilmiştir. Bu yöntemde öncelikle evrenden istenilen özelliklere sahip bireyle görüşme yapılmakta ve görüşme sonrası bireyden önceden belirlenmiş kriterlere uygun tanıdığı başka bir bireyin bilgileri alınarak bu kişiyle görüşme yapılmaktadır. Bu kişiden de tanıdığı başka bir kişinin bilgilerini vermesi istenir ve yeterli sayıda kişiyle görüşme yapılıncaya kadar süreç devam etmektedir (Goodman, 1961; Kalton ve Anderson, 1986). Bu grupta ilk olarak, Şırnak'taki KOSGEB temsilciliğinden kredi alan bir kadınla görüşme yapılmıştır. Bu girişimci kadın, kendi imkânlarıyla açtığı işyerini KOSGEB'den aldığı krediyle büyütüştür. İkinci olarak KOSGEB'den kredi almak için düzenlenen kursa katılan bir girişimci kadınla görüşme yapılmıştır. Bu girişimci kadın da kendi imkânlarıyla açtığı işyerini büyütebilmek için KOSGEB kredisi almaya çalıştığını ifade etmiştir. Söz konusu girişimci kadınlarla görüşme yapıldıktan sonra eğer varsa tanıdıkları diğer girişimci kadınlara nasıl ulaşılabileceği konusunda bilgi alınmış ve bu şekilde görüşülen her girişimci kadının gösterdiği başka bir girişimci kadınla görüşme yapılmıştır.

Üçüncü grup, ev işleri dışında herhangi bir işle uğraşmayan ev kadınlarından oluşmaktadır. Bu grup için ise Şırnak ilinde, mikro kredi uygulamasından faydalanan kadınlarla aynı sosyo-ekonomik özelliklere sahip 53 kadınla görüşme yapılmıştır. Bu katılımcılar da kartopu örnekleme yöntemine göre seçilmiştir. Görüşülen ilk kadın, mikro kredi kullanan kadınlardan birinin gösterdiği kadınlar arasından, mikro kredi kullanan kadınlarla benzer sosyo-ekonomik özelliklere sahip bir ev kadınıdır. Görüşülen

her ev kadınından belirlenen kriterlere uygun olan başka bir ev kadını göstermesi istenmiş ve bu şekilde belirlenen ev kadınlarıyla görüşülmüştür. Dolayısıyla her üç gruptaki kadınlar olasılıklı olmayan keyfi örnekleme göre seçilmiştir.

3.3. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Bu çalışmada katılımcıların kişilik özellikleri ve demografik bilgileri hakkında bilgi almak için bir nicel yöntem olan anket yöntemi kullanılmıştır. Ancak nicel yöntemler, bazı kavramların ölçümünde yetersiz kaldığından bireylerin algısını her zaman ortaya çıkaramamakta, dolayısıyla sosyo-ekonomik düzeydeki değişimin algısı gibi dinamik süreçlerin değerlendirilmesinde problem çıkarabilmektedir (Amin ve diğ., 1998; Mahmud, 2003). Bu nedenle sosyo-ekonomik düzeydeki değişim algısını belirleyebilmek için ise bir nitel yöntem olan görüşme yöntemi kullanılmıştır.

Araştırma kapsamına alınan kadınların demografik özellikleri ve girişimci kişilik özelliklerini belirlemek için gerekli bilgiler anket yoluyla toplanmıştır. Ankette, daha önceki araştırmalar ile girişimci kadınlarda görülen bazı ortak kişilik özelliklerine ilişkin sorulara yer verilmiştir. Buna göre başarı, bağlanma, özerk olma, baskınlık ve belirsizlik toleransını ölçmeye yönelik sorulardan yararlanılmıştır.

Diğer taraftan, mikro kredi kullanan kadınların, mikro kredi kullanmadan önceki ve sonraki sosyo-ekonomik durumları hakkındaki algıları ile girişimcilik faaliyetlerinde bulunan kadınların, girişimciliğe başladıktan sonra sosyo-ekonomik durumlarında algıladıkları değişimler ve ev kadınlarının sosyo-ekonomik durumlarında algıladıkları değişimler yarı yapılandırılmış görüşme yöntemi ile belirlenmeye çalışılmıştır.

Demografik özellikleri belirlemeye yönelik olarak ise medeni durum, yaş, eğitim durumu, annenin eğitim durumu, babanın eğitim durumu, eşin eğitim durumu, annenin mesleği, babanın mesleği ve eşin mesleği gibi sorular yer almaktadır.

3.4. DEĞİŞKENLERİN ÖLÇÜLMESİ

Çalışmada yer alan değişkenleri ölçmek üzere daha önce belirtildiği gibi anket formu hazırlanmıştır. Aşağıda değişkenlerin nasıl ölçüldüğü ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

3.4.1. Kişilik Özellikleri

Katılımcıların kişilik özelliklerini belirlemek için Özer ve arkadaşları (2007) tarafından hazırlanmış olan ve başarı, bağlanma, özerklik ve baskınlık olmak üzere 4 boyuttan oluşan ölçek kullanılmıştır (Özer ve diğ., 2007). Her bir boyutta dörder ifade bulunmaktadır. Bunlardan başarı boyutunda “*İşi olabilecek en iyi şekilde yapmak benim için önemlidir*” gibi kişinin başarılı olmayı ne denli tercih ettiğini belirlemeye yönelik ifadeler; bağlanma boyutunda “*Yalnız çalışmaktansa grup içinde çalışmayı tercih ederim*” gibi başkaları ile ve uyum içinde çalışmaya ilişkin ifadeler bulunmaktadır. Özerklik boyutunda, “*Kendi kendimin patronu olmak isterim*” gibi kişinin bağımsız olmayı, kendi kendisinin patronu olmayı tercih etmesini belirlemek üzere hazırlanmış ifadeler yer almaktadır. Son olarak baskınlık boyutunda ise “*Başkalarının faaliyetlerini örgütler ve yönetirim*” gibi kişinin başkalarını yönetmek tercihinin yönelik ifadeler bulunmaktadır. İfadeler 5’li Likert tipi ölçek kullanılarak ölçülmüştür. Likert ölçeği, katılımcıların herhangi bir ifadeye katılma derecelerini numaralandırmak suretiyle skorunu hesaplayan bir ölçektir (Likert, 1932). Görüşülen katılımcılara sorulan her bir ifade için “*Kesinlikle katılıyorum*”, “*Katılıyorum*”, “*Kısmen katılıyorum*”, “*Katılmıyorum*” ve “*Kesinlikle katılmıyorum*” şeklinde cevap alternatifleri sunulmuş olup “*Kesinlikle katılıyorum*” cevabı için “5”; “*Katılıyorum*” cevabı için “4”; “*Kısmen katılıyorum*” cevabı için “3”; “*Katılmıyorum*” cevabı için “2” ve “*Kesinlikle katılmıyorum*” cevabı için “1” puan verilmiştir. Kişilik ölçeğindeki her bir boyut için bireylerin yüksek skora sahip olması, söz konusu boyuttaki özelliğe, düşük skora sahip bireylere göre daha yüksek oranda sahip olduğunu ifade etmektedir.

Literatür taraması sonucu girişimcilerde bulunduğu belirlenen bir diğer kişilik özelliği olan belirsizlik toleransını ölçmek üzere ise Carleton ve arkadaşları (2007) tarafından hazırlanan ölçek kullanılmıştır (Carleton ve diğ., 2007b). Belirsizlik toleransını ölçmek için ölçekte on iki adet soru olmakla beraber ön test yapıldıktan sonra yeniden gözden geçirilerek bazı sorular anketten çıkarılmıştır. Ölçeğin yeni formu yedi sorudan oluşmakta olup “*Geleceğin benim için neler getireceğini her zaman bilmek isterim*”, “*Belirsizlik içinde olduğumda çok iyi çalışmam*” gibi kişinin belirsizliğe karşı toleransını ölçmeye yönelik ifadeler bulunmaktadır. Belirsizlik toleransı ölçeğinde “*Kesinlikle katılıyorum*” cevabı için “1”; “*Katılıyorum*” cevabı için “2”; “*Kısmen*

katılıyorum” cevabı için “3”; “*Katılmıyorum*” cevabı için “4” ve “*Kesinlikle katılmıyorum*” cevabı için “5” puan verilmiştir. Aynı şekilde bireylerin belirsizlik toleransı skorunun yüksek olması, düşük skora sahip bireylere göre belirsiz durumlara karşı daha fazla tahammül etme eğiliminde olduğunu ifade etmektedir.

Araştırmada kullanılacak olan soruların anlaşılabilirliğini ve yeterliliğini belirlemek amacıyla öncelikle Şırnak ilinde en az bir yıldır mikro kredi kullanan 20 kadınla anket yapılmıştır. Bu araştırma sonucunda, kadınların yeterince anlaşılır olmadığını ifade ettiği sorular anketten çıkarılmıştır. Bazı sorular ise daha açıklayıcı olacak şekilde değiştirilmiştir.

Kişiliği özelliğini ölçen ifadelerden sonra yer alan "*kesinlikle katılıyorum*", "*katılıyorum*", "*kısmen katılıyorum*", "*katılmıyorum*", "*kesinlikle katılmıyorum*" şeklindeki cevap şıklarının tesadüf testinde sonucunda katılımcılar tarafından ayırt edilemediği belirlenmiş olup, "*kesinlikle katılıyorum*" ve "*katılıyorum*" cevap şıkları; "*katılmıyorum*" ve "*kesinlikle katılmıyorum*" cevap şıkları birleştirilerek "*katılıyorum*", "*kısmen katılıyorum*" ve "*katılmıyorum*" şeklinde yeniden düzenlenmiştir. "*Katılıyorum*" cevabı için “3”, "*kısmen katılıyorum*" cevabı için “2” ve "*katılmıyorum*" cevabı için “1” puan verilmiştir. Aynı düzenleme belirsizlik toleransı ölçeğindeki ifadeler için yapılmış olup "*katılıyorum*" cevabı için “1”, "*kısmen katılıyorum*" cevabı için “2” ve "*katılmıyorum*" cevabı için ise “3” puanı verilmiştir.

Yeniden düzenleme sonucunda kişilik ölçeğindeki 4 boyutta yer alan 5'er sorudan birer adet soru çıkarılmış ve söz konusu ölçekteki toplam soru sayısı 20'den 16'ya düşmüştür. Belirsizlik toleransı ölçeğindeki 12 sorudan da 5 soru çıkartılmış olup bu ölçekte de soru sayısı 7'ye inmiştir.

3.4.2. Demografik Özellikler

Literatürde daha önce yapılan araştırmalarda medeni durum, yaş, eğitim durumu gibi bazı demografik özelliklerin, girişimci olmayı etkilediği yönünde bulgular elde edilmiştir (Yağcı ve Bener, 2005; Kutanis, 2009; Hisrich ve Brush, 1983; Watkins ve Watkins, 1983; Brockhaus, 1982; Yetim, 2002; Ufuk ve Özgen, 2001a; Roomi ve Parrot, 2008; Waddell, 1983). Sözü edilen çalışmaların bulgularına dayanarak bu çalışmada demografik özellik kapsamında medeni durum, yaş, eğitim durumu, annenin

eğitim durumu, babanın eğitim durumu, eşin eğitim durumu, annenin mesleği, babanın mesleği, eşin mesleği değişkenleri kullanılmıştır. Medeni durum değişkeni için evli olmayan ve evli olan olmak üzere iki cevap seçeneği sunulmuştur. Yaş değişkeni kategorik yapılmadan doğrudan sorulmuştur. Eğitim durumuyla ilgili değişkenler (katılımcının eğitim durumu, annenin eğitim durumu, babanın eğitim durumu, eşin eğitim durumu) diğer, açık ilköğretim, ilköğretim, açık lise, lise, üniversite olmak üzere altı kategoriye ayrılmıştır. Diğer seçeneği, hiç okula gitmemiş kişileri kapsamakta olup “1” değerıyla gösterilmiştir. Açık ilköğretim için “2”, ilköğretim için “3”, açık lise için “4”, lise için “5” ve üniversite için “6” değerleri verilmiştir.

Çalışmada ayrıca, bir kadının girişimcilik faaliyetlerine yönelmesinde ebeveyninin veya eşinin mesleğinin etkisi olup olmadığı araştırılmıştır. Araştırmada, bu konuda yapılan diğer çalışmaların bulgularına dayanarak katılımcıların girişimcilik faaliyetinde bulunmasında veya ev hanımı olarak kalmasında ailelerinin ne kadar etkili olduğu belirlenmeye çalışılmıştır. Anne mesleği için açık uçlu soru sorulmuş olup ön test sonucunda katılımcıların tümünün annesi ev kadını olduğu belirlendiğinden bu değerken kategorilere ayrılmamıştır. Babanın ve eşin mesleği ise muhtelif uğraşı, esnaf, işçi, memur, işsiz ve diğer olmak üzere altı kategoriye ayrılmıştır. Muhtelif uğraşı kavramı ile devamlı bir işi olmayan, tarım, inşaat gibi herhangi bir işte geçici olarak çalışanlar ifade edilmektedir. Esnaf kavramı ile bir işyerinde veya işyeri olmaksızın düzenli bir şekilde belirli bir işle uğraşan kişiler ifade edilmektedir. İşsiz kavramı ise katılımcıyla görüşmenin yapıldığı tarihte eşinin ve/veya babasının herhangi bir işle uğraşmadığını ifade etmektedir. Muhtelif uğraşı için “1”, esnaf için “2”, işçi için “3”, memur için “4”, işsiz için “5” ve diğer için “6” değerleri verilmiştir.

3.4.3. Sosyo-Ekonomik Düzeyde Değişiklik

Sosyo-ekonomik düzeydeki değişiklikleri belirlemek üzere görüşme yönteminden yararlanılmıştır. Sosyo-ekonomik düzeye ilişkin sorular, literatürde bu konuda yapılmış araştırmalarda üzerinde durulmuş konulardan yola çıkılarak hazırlanmıştır (Asim, 2008; Nader, 2008; Ören ve diğer., 2012). Bulguların daha önce yapılmış çalışma sonuçları ile karşılaştırılabilmesine imkân vermek ve çalışmaya katılan kadınların konumlarındaki farklılık göz önünde bulundurularak her üç gruptaki katılımcı için farklı sorular hazırlanmıştır. Mikro kredi alan kadınlar için 32, mikro kredi programından

yararlanmadan girişimcilik faaliyetlerinde bulunan kadınlar için 26, ev kadınları içinse 20 soru oluşturulmuştur. Sorular, demografik bilgilerle birlikte bir anket formunda yer almıştır. Ancak katılımcılarla görüşme yapılırken söz konusu sorularla ilgili ayrıntılı bilgi alınmaya çalışılmıştır.

Mikro kredi uygulamasından yararlananlar için hazırlanan sosyo-ekonomik düzey sorularında daha çok mikro kredi kullanımıyla ilgili sorular yer almakta, kadınların bu uygulamadan yararlandıktan sonra algıladıkları sosyal ve ekonomik yaşantılarındaki değişim anlaşılmaya çalışılmıştır. Örneğin *“Sizi mikro kredi almaya kim teşvik etti?”* , *“Mikro kredi aldığınız tarih (ay ve yıl)”* , *“Aldığınız kredinin miktarı kaç?”* gibi sorularla kadınların aldıkları mikro krediyle ilgili genel bilgiler edinilmeye çalışılmıştır. *“Aldığınız mikro krediyi hangi amaçla kullanacağınıza kim karar verdi?”* , *“Aldığınız kredi üzerinde kontrole sahip misiniz? Değilseniz kim kontrol ediyor?”* gibi sorularla kadının aldığı kredi üzerinde söz sahibi olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. *“Mikro kredi almadan önce evinizde söz sahibi miydiniz?”* ve *“Mikro kredi aldıktan sonra bir değişiklik oldu mu?”*, sorularına *“değişiklik oldu”* cevabı veren katılımcılara *“Hangi alanda değişiklik oldu?”* sorusu sorulmuş ve eşya alımı, çocuk alış-verişi, çocuk eğitimi gibi seçenekler sunularak hangi/hangilerinde nasıl bir değişiklik olduğu konusunda bilgi alınmaya çalışılmıştır. Böylelikle katılımcının mikro kredi öncesi ve sonrası değişim algısı belirlenmeye çalışılmıştır. *“Mikro kredi aldıktan sonra birikim yapabiliyor musunuz?”* , *“Mikro kredi aldıktan sonra evdeki konumunuz değişti mi?”* gibi sorularla kadınların, mikro kredi kullandıktan sonra hayatlarında sosyal ve ekonomik açıdan algıladıkları bir değişim olup olmadığı belirlenmeye çalışılmıştır. Mikro kredi kullanan kadınlar ile yapılan görüşmede sorulan sorular Ek 1’de yer almaktadır.

Mikro kredi programlarından yararlanmadan girişimcilik yapmakta olan kadınlar için hazırlanan sosyo-ekonomik düzeylerine ilişkin sorularda, katılımcının iş hayatıyla ilgili sorular yer almış olup, girişimcilik sonrası sosyal ve ekonomik hayatlarında algıladıkları değişimler belirlenmeye çalışılmıştır. *“İşiniz olmadan önce evde söz sahibi miydiniz?”* , *“İşiniz olduktan sonra bir değişiklik oldu mu?”* , *“Birikim yapabiliyor musunuz?”* gibi sorularla girişimci kadınların, girişimcilik faaliyetiyle elde ettikleri kazancın sosyo-ekonomik durumlarında algıladıkları değişim belirlenmeye çalışılmıştır. Mikro kredi

kullanmayan girişimci kadınlar ile yapılan görüşmede sorulan sorular Ek 2’de yer almaktadır.

Ev kadınları için hazırlanan sosyo-ekonomik düzey sorularında ise katılımcının evdeki konumuyla ilgili konular yer almakta ve zaman içinde kendi sosyo-ekonomik konumları bakımından bir değişiklik algılayıp algılamadıkları sorgulanmaktadır. “*Evinizde söz sahibi misiniz?*” , “*Evdeki konumunuz nasıl?*”, “*Birikim yapabiliyor musunuz?*” sorularıyla ev kadınlarının sosyo-ekonomik düzeylerine ilişkin algıları belirlenmeye çalışılmıştır. Ev kadınları ile yapılan görüşmede sorulan sorular Ek 3’te yer almaktadır.

3.5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Bu kısımda çalışmanın amaçları doğrultusunda uygulanmış olan istatistiksel analiz sonuçları yer almaktadır. Öncelikle örneklemin özelliklerini ortaya koymak üzere tanımlayıcı istatistiklere yer verilmiştir. Daha sonra hipotezleri test etmek üzere kullanılmış olan istatistiksel analiz sonuçları ele alınmıştır.

3.5.1. Örneklemin Özellikleri

Çalışmaya 53 mikro kredi uygulamasından yararlanan kadın, 53 mikro kredi kullanmadan girişimci olmuş kadın ve 53 ev kadını olmak üzere toplam 159 kadın katılmıştır. Katılımcıların yaş ortalaması yaklaşık 35 olarak belirlenmiştir. Katılımcılarla ilgili demografik bilgiler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 4: Katılımcıların Toplu Demografik Bilgileri

Demografik Bilgi	Tüm Katılımcılar
Medeni Durum	
<i>Evli</i>	%76,7
<i>Evli Olmayan</i>	%23,3
Yaş	
<i>20-24</i>	%16,4
<i>25-29</i>	%15
<i>30-34</i>	%20,8
<i>35-39</i>	%17
<i>40+</i>	%30,8
Eğitim Durumu	
<i>Diğer</i>	%37
<i>Açık ilköğretim</i>	-
<i>İlköğretim</i>	%35

Tablo 4: Katılımcıların Toplu Demografik Bilgileri (devam)

<i>Açık lise</i>	%3
<i>Lise</i>	%22
<i>Üniversite</i>	%3
Babanın Eğitim Durumu	
<i>Diğer</i>	%53,5
<i>Açık ilköğretim</i>	-
<i>İlköğretim</i>	%36,5
<i>Açık lise</i>	%0,6
<i>Lise</i>	%8,2
<i>Üniversite</i>	%1,3
Annenin Eğitim Durumu	
<i>Diğer</i>	%84,9
<i>Açık ilköğretim</i>	%0,6
<i>İlköğretim</i>	%14,5
<i>Açık lise</i>	-
<i>Lise</i>	-
<i>Üniversite</i>	-
Babanın Mesleği	
<i>Muhtelif uğraşı</i>	%29,6
<i>İşçi</i>	%15,1
<i>Memur</i>	%12,6
<i>Esnaf</i>	%18,2
<i>İşsiz</i>	%14,5
<i>Diğer</i>	%10
Annenin Mesleği	
<i>Ev kadını</i>	%98,7
<i>Diğer (manav, terzi)</i>	%1,3
Eşin Eğitim Durumu	
<i>Diğer</i>	%10,7
<i>Açık ilköğretim</i>	-
<i>İlköğretim</i>	%32,1
<i>Açık lise</i>	%1,3
<i>Lise</i>	%27
<i>Üniversite</i>	%5
Eşin Mesleği	
<i>Muhtelif uğraşı</i>	%20,1
<i>İşçi</i>	%23,9
<i>Memur</i>	%9,4
<i>Esnaf</i>	%19,5
<i>İşsiz</i>	%3,1
<i>Diğer</i>	-
Kardeş Sayısı	Mean: 7,5; mod:8
Kaçıncı Çocuk	Mean: 3,55; mod:1
Çocuk Sayısı	Mean:5,12; mod:4

Katılımcıların yaklaşık %77'si evli kadınlardır. Mikro kredi kullananların büyük çoğunluğu (%89) evli olduğundan, diğer gruplar için katılımcı belirlenirken sadece sosyo-ekonomik düzey açısından değil, demografik özellik açısından da benzer olan

kadınlar örnekleme dâhil edilmeye çalışılmıştır. Bu nedenle katılımcıların büyük çoğunluğu evli kadınlardan oluşmaktadır. Katılımcıların %37'si hiç okula gitmemiş, %35'i ise ilköğretim mezunudur. Katılımcıların büyük çoğunluğunun (%53,5) babası da hiç okula gitmemiştir. Diğer taraftan yaklaşık %85'inin annesi hiç okula gitmemiş olup %14,5'i ilköğretim mezunudur. Yaklaşık %99'unun annesi ev kadınıdır. Evli olan katılımcıların yaklaşık %24'ünün eşi işçi olarak çalışmaktadır.

Aşağıdaki tabloda katılımcıların grup olarak ayrı ayrı demografik bilgileri gösterilmiştir:

Tablo 5: Katılımcıların Grup Halindeki Demografik Bilgileri

Demografik Bilgi	Mikro Kredi Kullanan Kadın	Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	Ev Kadını
Medeni Durum			
<i>Evli olmayan</i>	%11,3	%52,8	%5,7
<i>Evli</i>	%88,7	%47,2	%94,3
Yaş			
<i>20-24</i>	%17	%26	%5,7
<i>25-29</i>	%11,3	%25	%9,4
<i>30-34</i>	%22,6	%28	%11,3
<i>35-39</i>	%20,8	%10	%20,8
<i>40+</i>	%28,3	%11	%52,8
Eğitim Durumu			
<i>Diğer</i>	%45,3	%7,5	%58,5
<i>Açık ilköğretim</i>	-	-	-
<i>İlköğretim</i>	%39,6	%38	%28,3
<i>Açık lise</i>	%5,7	%4	-
<i>Lise</i>	%9,4	%43	%13,2
<i>Üniversite</i>	-	%7,5	-
Babanın Eğitim Durumu			
<i>Diğer</i>	%60	%26	%73,6
<i>Açık ilköğretim</i>	-	-	-
<i>İlköğretim</i>	%34	%53	%22,6
<i>Açık lise</i>	-	%2	-
<i>Lise</i>	%4	%17	%3,8
<i>Üniversite</i>	%2	%2	-
Annenin Eğitim Durumu			
<i>Diğer</i>	%84,9	%75,5	%94,3
<i>Açık ilköğretim</i>	%1,9	-	-
<i>İlköğretim</i>	%13,2	%24,5	%5,7
<i>Açık lise</i>	-	-	-
<i>Lise</i>	-	-	-
<i>Üniversite</i>	-	-	-

Tablo 5: Katılımcıların Grup Halindeki Demografik Bilgileri (devam)

Babanın Mesleği			
<i>Muhtelif uğraşı</i>	%41,5	%18,9	%28,3
<i>Esnaf</i>	%13,2	%34	%7,5
<i>İşçi</i>	%17	%7,5	%20,8
<i>Memur</i>	%15,1	%15,1	%7,5
<i>İşsiz</i>	%9,4	%15,1	%18,9
<i>Diğer</i>	%3,8	%9,4	%17
Annenin Mesleği			
<i>Ev kadını</i>	%96,2	%100	%100
<i>Diğer</i>	%3,8	-	-
Eşinizin Eğitim Durumu			
<i>Diğer</i>	%15	%8,3	%16
<i>Açık ilköğretim</i>	-	-	-
<i>İlköğretim</i>	%40,4	%45,8	%42
<i>Açık lise</i>	%2,1	%4,2	-
<i>Lise</i>	%40,4	%29,2	%34
<i>Üniversite</i>	%2,1	%12,5	%8
Eşin Mesleği			
<i>Muhtelif uğraşı</i>	%36,2	%29,2	%16
<i>Esnaf</i>	%12,8	%41,7	%30
<i>İşçi</i>	%31,9	%12,5	%40
<i>Memur</i>	%14,9	%8,3	%12
<i>İşsiz</i>	%4,3	%8,3	%2
<i>Diğer</i>	-	-	-
Kardeş Sayısı	Mean: 7,5; mod:6	Mean: 7,3; mod:5*	Mean: 7,7; mod:7
Kaçıncı Çocuk	Mean: 3,38; mod:1	Mean: 3,47; mod:3	Mean:3,81;mod:2
Çocuk Sayısı	Mean:5,15; mod:4	Mean:3,39; mod:2*	Mean:5,9; mod:6

*çoklu mod mevcut olduğundan en küçük değer gösterilmekte

Eğitim düzeyi ev kadınlarında diğer iki gruba göre daha düşüktür. Mikro kredi kullanan kadınların büyük çoğunluğu (%45) ve ev kadınlarının büyük çoğunluğu (%58,5) hiç okula gitmemiş kadınlardan oluşmakta, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların büyük çoğunluğu ise (%43) lise mezunu kadınlardan oluşmaktadır. Dolayısıyla eğitim düzeyi en yüksek olan grup mikro kredi kullanmadan girişimcilik yapmakta olan kadınlardan oluşan gruptur. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların büyük çoğunluğunun (%60) ve ev kadınlarının büyük çoğunluğunun(%73,6) babası hiç okula gitmemişken, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların büyük çoğunluğunun babası (%53) ilköğretim mezunu olup hiç okula gitmeyenlerin oranı %26'dır. Annenin eğitiminde ise her üç grubun büyük çoğunluğunun annesi hiç okula gitmemiş, ancak mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlarda oran daha düşük olup %24,5'inin annesi ilköğretim mezunudur.

Mikro kredi kullanan kadınların %41,5'inin; ev kadınlarının %28,3'ünün babası muhtelif uğraşı ile geçimini sağlamkaya iken mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların %34'ünün babası esnaftır. Kadınlar anne mesleği açısından birbirinden farklılaşmaktadır, hepsinin annesi ev kadınıdır. Ancak mikro kredi kullanan kadınların %3,8'inin annesi de mikro kredi kullanan kadınlardır.

Her üç gruptaki kadınların büyük çoğunluğunun eşi ilköğretim mezunudur. Mikro kredi kullanan kadınların çoğunluğunun (%36,2) eşi muhtelif uğraşı ile geçinmekte, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların çoğunluğunun eşi (%41,7) esnaf ve ev kadınlarının çoğunluğunun eşi (%40) işçidir.

Çocuk sayısına bakıldığında mikro kredi kullanan kadınlar ve ev kadınları arasında çok fark olmamakla birlikte ev kadınlarının çocuk sayısı ortalamasının daha yüksek olduğu görülmektedir. Mikro kredi kullanmadan girişimci olmuş kadınların ise daha az çocuğu olduğu görülmektedir. Mikro kredi kullanan kadınların ortalama 5, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların ortalama 3 ve ev kadınlarının ortalama 6 çocuğu vardır.

Katılımcılar arasında, ailedeki kardeşler içindeki sıra açısından bir fark görülmemektedir.

Aşağıdaki tabloda mikro kredi kullanan kadınların ve mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların çalıştıkları alanlara ait bilgiler gösterilmektedir:

Tablo 6: Katılımcıların Çalışma Alanı

Çalıştığı Alan	Mikro Kredi Kullanan Kadın	Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın
El İşi	%72	-
Kuaför	%5	%38
Tuhafiye	%2	%15
Terzi	%4	%19
Diğer(<i>çiftçi, lokanta, hazır giyim vb</i>)	%17	%28

Yukarıdaki tabloda mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların, mikro kredi kullanan kadınlara göre farklı alanlarda faaliyet gösterdiği görülmektedir. Görüşülen mikro kredi kullanan kadınların büyük çoğunluğu evinde üretim yapmakta olup ekonomik durumları güçlendiği takdirde işyeri açmak istediklerini belirtmişlerdir. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar ise mevcut işyerlerini büyütüp farklı alanlarda da faaliyet göstermek istediklerini belirtmişlerdir.

3.5.2. Güvenilirlik Analizleri

Çalışmada yer alan kişilik özelliklerini ölçmek üzere birden fazla soru kullanıldığından bu değişkenlerin ölçeklerinin güvenilirliğini belirlemek üzere her ölçeğin Cronbach's Alpha katsayısı hesaplanmıştır.

Başarı boyutunu güvenilirliği %61 iken "*Sorumluluk alan bir kişiyim*" ifadesi çıkarıldıktan sonra %62'ye yükseldiğinden bu soru analize dâhil edilmemiştir. Bağlanma boyutundaki ters kodlanması gereken ifadeler gerektiği gibi yapılmasına rağmen bu boyutun Cronbach Alpha katsayısı 0,19 gibi düşük bir değer olduğu için analize dâhil edilmemiştir.

Özerklik boyutunun güvenilirliği %74 iken "*Herhangi bir şey için başkalarından izin almayı sevmem*" ifadesi çıkarıldıktan sonra güvenilirlik %85'e çıktığından bu soru da analize dâhil edilmemiştir.

Baskınlık boyutunun güvenilirliği %79 olup bu boyuttan herhangi bir ifade çıkarılmamıştır.

Belirsizlik toleransı ölçeğinin güvenilirliği %67 olup ankette herhangi bir soru çıkartılmaya gerek duyulmamıştır.

Tablo 7'de Cronbach alpha katsayıları, ortalamalar ve standart sapma ile ilgili istatistikler gösterilmiştir.

Tablo 7: Ölçeğin Güvenilirlik Katsayısı ve Tanımlayıcı İstatistikler

Ölçek	Cronbach's Alpha	Ortalama	Standart Sapma
Başarı	%62	2,79	0,36
Özerklik	%85	2,74	0,51
Baskınlık	%79	2,14	0,68
Belirsizlik Toleransı	%67	1,79	0,47

Güvenilirlik %60 ve üzeri olduğunda, ölçek oldukça güvenilir kabul edilmektedir (Kalaycı, 2010). Dolayısıyla bu çalışmada kullanılan anketlerin de güvenilirlik oranı istatistik analizleri uygulamak için yeterli sayılmıştır.

3.5.3. Girişimci Olma Olasılığına Yönelik Hipotez Testleri

Çalışmada yer alan H1 ile H9 arasındaki hipotezler kişilik özellikleri ve demografik özelliklerin girişimci olma olasılığı üzerindeki etkileri ile ilgilidir. Bağımsız değişken kategorik ve bağımlı değişkenler de hem kategorik hem de sürekli değişkenler olduğundan hipotezlerde önerilen ilişkileri incelemek üzere Multinomial Lojistik Regresyon Analizi uygulanmıştır. Ancak hipotezlerde yer alan bağımsız değişkenlerin sayısı fazla olduğundan öncelikle bu değişkenlerden hangilerinin bağımlı değişkenle önemli ilişkileri olduğu ki-kare testleri ve Diskriminant Analizi ile belirlenmiş ve bu belirlenen değişkenler kullanılarak Multinomial Lojistik Regresyon uygulanmıştır.

3.5.3.1. Ki-Kare Testi Sonuçları

Araştırmada yer alan kategorik olan girişimcilik bağımlı değişkeni ile hangi kategorik bağımlı değişkenler arasında anlamlı ilişkiler olduğunu belirlemek üzere ki-kare testleri uygulanmıştır. Girişimci olup olmamayı belirlediği düşünülen kategorik değişkenler sırasıyla katılımcının medeni durumu, babasının mesleği, annesinin mesleği, eşinin mesleği, tasarruf yapma durumu ve ücretli bir işte çalışma isteğidir. Bu değişkenler ile katılımcının konumu (mikro kredi kullanan kadın, mikro kredi kullanmayan kadın, ev kadını) arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını belirlemek için ki-kare testi yapılmıştır. Tablo 8'de görüldüğü üzere medeni durum ve konum arasında (test istatistiği=41,98, $p<0,05$); babanın mesleği ve konum arasında (test istatistiği=27,01, $p<0,05$); eşin mesleği ve konum arasında (test istatistiği=15,68, $p<0,05$); tasarruf yapma

durumu ve konum arasında (test istatistiği=38,53, $p<0,05$); ücretli iş isteği ve konum arasında (test istatistiği=41,98, $p<0,05$) anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 8: Ki-Kare Analiz Sonuçları

Değişkenler	Ki-kare	p-değeri
Medeni Durum	41,98	0,00*
Babanın Mesleği	27,01	0,003**
Annenin Mesleği	4,05	0,132
Eşin Mesleği	15,68	0,047**
Tasarruf Yapma Durumu	38,53	0,00*
Ücretli İş İsteği	32,2	0,00*

* $p<0,001$

** $p<0,05$

Sonuç olarak ki-kare analizinde katılımcının annesinin mesleği ve konumu arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Ancak katılımcının medeni durumu, babasının mesleği, eşinin mesleği, ücretli bir işte çalışma isteği ve tasarruf yapma durumu ile konumu arasında anlamlı ilişki bulunmuştur. Aşağıda girişimcilik konumu ile anlamlı ilişkilere sahip olan demografik değişkenlerin her biri için çapraz tablolar yer almaktadır.

Tablo 9: Medeni Durum ve Konum Arasındaki Çapraz Tablo Sonuçları

Medeni Durum	Konum			Toplam
	Mikro Kredi Kullanan Kadın	Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	Ev kadını	
Evli Olmayan	6 (%16)	29 (%76)	3 (%8)	38 (%100)
Evli	47 (%39)	24 (%20)	50 (%41)	121 (%100)
Toplam	53	53	53	159

Evli olmayan 38 katılımcıdan %16'sının mikro kredi kullanan kadın; %76'sının mikro kredi kullanmayan girişimci kadın; %8'inin ise ev kadını olduğu görülmüştür. Evli olan 121 katılımcıdan %39'unun mikro kredi kullanan kadın; %20'sinin mikro kredi kullanmayan girişimci kadın; %41'inin ise ev kadını olduğu görülmüştür (bkz Tablo 9).

Mikro kredi kullanan kadınların ve ev kadınlarının büyük çoğunluğu evli kadınlardan oluşmakta, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar ise evli olmayanlardan oluşmaktadır. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar, yıllarca farklı işlerde çalışıp tecrübe kazanan, en az bir yıldır kendi işlerini kurmuş kadınlardır. Bu kadınlar, çok genç yaşlardan itibaren kendi ayakları üzerinde durmaya çalışmakta, bazıları ailelerinin de geçimini sağlamaktadır, bazıları ailelerindeki tek gelir getiren kişi konumundadır. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların evlilik oranının, mikro kredi kullanan kadınlar ve ev kadınlarına göre düşük olmasının nedenlerinden birisi, kadınların aileleri içerisindeki sorumluluklarıdır. Bu konuda yapılan birçok araştırmada ise girişimci kadınların büyük çoğunluğunun evli olduğu belirlenmiştir (Yağcı ve Bener, 2005; Kutanis, 2009; Hisrich ve O'Brien, 1981; Hisrich ve Brush, 1983; Watkins ve Watkins, 1983).

Tablo 10: Babanın Mesleği ve Konum Arasındaki Çapraz Tablo Sonuçları

Meslek	Konum			Toplam
	Mikro Kredi Kullanan Kadın	Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	Ev Kadını	
Muhtelif uğraşı	22 (%47)	10 (%21)	15 (%32)	47 (%100)
Esnaf	7 (%24)	18 (%62)	4 (%14)	29 (%100)
İşçi	9 (%37)	4 (%17)	11 (%46)	24 (%100)
Memur	8 (%40)	8 (%40)	4 (%20)	20 (%100)
İşsiz	5 (%22)	8 (%35)	10 (%43)	23 (%100)
Diğer	2 (%13)	5 (%31)	9 (%56)	16 (%100)
Toplam	53	53	53	159

Mikro kredi kullanan kadınların babalarının muhtelif uğraşısı olma oranı diğer kadınlara göre daha yüksek çıkmıştır. Babası muhtelif uğraşı ile geçinen 47 katılımcıdan %47'sinin mikro kredi kullanan kadınlar; %21'inin mikro kredi kullanmayan girişimci kadın; %32'sinin ise ev kadını olduğu görülmüştür (bkz Tablo 10).

Mikro kredi kullanan kadınların büyük çoğunluğunun babası muhtelif uğraşısı olan kişilerdir. Babalarının düzenli bir işi olmamakta, karşılıklarına çıkan herhangi bir işte çalışmaktadırlar. Mikro kredi kullanan kadınların da bu konuda babalarını örnek aldıkları söylenebilir. Çünkü ellerine geçen parayı el işi, dikim yapma gibi alanlarda

kullanmakta olup çoğunlukla evde üretim yapmaktadırlar. Her ne kadar mikro kredi kullanan bazı kadınlar ellerine daha büyük miktarda para geçtiği takdirde iş yeri açmayı düşünseler de mevcut şartlar altında babaları gibi yalnızca günü kurtarmaya odaklanmaktadırlar.

Babası esnaf olan 29 kadından % 62'sini mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar oluşturmaktadır. Görüşülen 53 kadından 50'si bir işyeri açarak kendi işlerini yapmakta, geri kalan 3 kadın ise evinde dikim yaparak evine ekonomik açıdan katkı sağlamaya çalışmaktadır. Bu durum, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların da babalarını örnek alarak esnaf olduğunu göstermektedir. Bilindiği gibi esnaf, çoğu zaman zarar da etseler pes etmeden işlerini yapmaya devam etmekte ve muhtelif uğraşısı olanların aksine günü kurtarmaktan ziyade sürekli işlerini büyütme çabası içerisindeyler. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar da esnaflık yapan babaları gibi çok fazla kazanmadıkları zamanlarda bile iş yerini kapatmamakta, azimle çalışmaya devam etmektedirler. Bu sonuç, literatürdeki diğer araştırma sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir (Kutunis, 2009; Waddell, 1983; Brockhaus, 1982; Jacobowitz ve Vidler, 1982; Hisrich ve Brush, 1983; Hisrich ve O'Brien, 1981; Watkins ve Watkins, 1983).

Babası işçi olan 24 kadından yaklaşık %46'sını ev kadını olan kadınlar oluşturmaktadır. Görüşülen ev kadınlarının babaları daha çok muhtelif uğraşı ile geçinmekte olup (%28) ikinci olarak da (%21) işçi olarak çalışmaktadırlar.

Tablo 11: Eşin Mesleği ve Konum Arasındaki Çapraz Tablo Sonuçları

Eşin Mesleği	Konum			Toplam
	Mikro Kredi Kullanan Kadın	Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	Ev Kadını	
Muhtelif uğraşı	17 (%53)	7 (%22)	8 (%25)	32 (%100)
Esnaf	6 (%19)	10 (%32)	15 (%49)	31 (%100)
İşçi	15 (%39)	3 (%8)	20 (%53)	38 (%100)
Memur	7 (%47)	2 (%13)	6 (%40)	15 (%100)
İşsiz	2 (%40)	2 (%40)	1 (%20)	5 (%100)
Toplam	47	24	50	121

Görüşülen 121 evli kadın arasından %31'inin eşi işçi olarak çalışmaktadır. Eşi işçi olan 38 kadından %53'ünü ev kadınları; %39'unu mikro kredi kullanan kadınlar ve %8'ini mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar oluşturmaktadır (bkz Tablo 11).

Mikro kredi kullanan kadınların %36'sının eşleri de babaları gibi muhtelif uğraşısı olan kişilerdir. Mikro kredi kullanan kadınlar, aldıkları krediyi geçimlerini sağlamak için kullanması ve daha büyük işlere girişmemeleri konusunda muhtelif uğraşısı olan babalarının yanı sıra muhtelif uğraşısı olan ve sadece gününü kurtarmaya odaklanan eşlerinin de etkisi olduğu söylenebilir.

Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların yaklaşık %42'sinin eşi de babaları gibi esnaftır. Bu durum mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların, bir işyeri açarak para kazanmaya çalışmalarında sadece babalarının değil, eşlerinin de mesleğinin etkisi olduğu söylenebilir. Literatürde daha önce yapılan araştırmalarda da girişimci kadınların eşlerinin mesleğinin kadınların girişimcilik faaliyetlerine yönelmesinde etkili olduğuna ilişkin sonuçlar elde edilmiştir (Yağcı ve Bener, 2005; Hisrich ve Brush, 1983; Hisrich ve O'Brien, 1981).

Tablo 12: Ücretli İş Tercihi ve Konum Arasındaki Çapraz Tablo Sonuçları

Ücretli Bir İş İster miydiniz?	Konum			Toplam
	Mikro Kredi Kullanan Kadın	Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	Ev Kadını	
Evet	20 (%27)	13 (%18)	41 (%55)	74 (%100)
Hayır	33 (%39)	40 (%47)	12 (%14)	85 (%100)
Toplam	53	53	53	159

Görüşülen kadınlara "Ücretli bir iş ister miydiniz?" sorusu sorulmuş, bu soruya evet cevabı veren 74 katılımcının %55'ini ev kadınları, %27'sini mikro kredi kullanan kadınlar, %18'ini ise mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar oluşturmaktadır. Soruya "hayır" cevabı veren 85 katılımcının %47'sini mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar, %39'unu mikro kredi kullanan kadınlar, %14'ünü ise ev kadınları oluşturmaktadır (bkz Tablo 12).

Kadınlar arasında ücretli bir iş istemeyen, bağımsız çalışmak isteyen kadınların %39'unu mikro kredi kullanan kadınlar, %47'sini mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar, %14'ünü ise ev kadınları oluşturmaktadır. Bu sonuç, ev kadınlarının ekonomik bağımsızlığını kazanmak istediğini ancak bunun için girişimcilik faaliyetlerinde bulunmak yerine düzenli bir geliri olan bir iş sahibi olmayı tercih ettiklerini göstermiştir.

Tablo 13: Tasarruf ve Konum Sonuçları Arasındaki Çapraz Tablo Sonuçları

Tasarruf Yapabiliyor musunuz?	Konum			Toplam
	Mikro Kredi Kullanan Kadın	Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	Ev Kadını	
Evet	42 (%59)	14 (%20)	15 (%21)	71 (%100)
Hayır	11 (%13)	39 (%44)	38 (%43)	88 (%100)
Toplam	53	53	53	159

Görüşülen kadınlara maddi olarak tasarruf yapıp yapamadıkları sorulmuş, tasarruf yapabildiğini söyleyen 71 kadının %59'unu mikro kredi kullanan kadınlar, %21'ini ev kadınları, %20'sini ise mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar oluşturmaktadır. Tasarruf yapamadığını belirten 88 kadının %44'ünü mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar, %43'ünü ev kadınları, %13'ünü ise mikro kredi kullanan kadınlar oluşturmaktadır (bkz Tablo 13).

Mikro kredi kullanan kadınların %79'u tasarruf yapabildiğini belirtmiştir. Aslında mikro kredi kullanan kadınlar, mikro kredi kurumunun kumbarasında tasarruf yapmaktadır. Haftalık 4 TL mikro kredi personeline kumbaraya konulmak üzere ödeme yapılmakta, istenildiği zaman kumbaradan para çekilebilmektedir. Mikro kredi kullanan kadınlardan biri bu konuda "*Bizde olduğu zaman gereksiz yere harcarız, ama kumbarada ise çok ihtiyaç duymadıkça kumbaradan çekmiyoruz. Böylece birikim yapabiliyoruz.*" diye cevap vermiştir.

Ev kadınlarının %28'i tasarruf yapabildiklerini belirtmiştir. Ev kadınlarının büyük çoğunluğu (%94) evli olup, bu kadınlar, eşlerinin ev ihtiyaçları için kendilerine verdiği

parayı idareli kullandıklarını ve bu şekilde o paradan küçük de olsa bir miktar biriktirebildiklerini ifade etmişlerdir. Ev kadını olan katılımcıların eşlerinin çoğunun (%40) işçi olmasının da ev kadınlarının tasarruf yapmalarının nedeni olarak görülebilir. Çünkü işçilik garanti bir meslek olarak görülmemekte, her an eşlerinin işinden olacağını düşünen kadınlar böyle bir durumla karşılaşma düşüncesiyle az bir miktar da olsa tasarruf yapmaya çalışmaktadır.

Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar, kazandıkları paranın bir kısmıyla ailelerini ihtiyaçlarını karşıladıklarını, geri kalan kısmıyla da iş yerinin kirası, malzemeler gibi yerlere harcadıklarından tasarruf yapamadıklarını ifade etmişlerdir.

3.5.3.2. Diskriminant Analizi Sonuçları

Diskriminant analizi, iki veya daha fazla grup arasındaki çeşitli değişkenler açısından farklılıklarını incelemeye imkân veren istatistiksel bir tekniktir (Klecka, 1980). Diskriminant Analizinde bağımsız değişkenlerin sürekli özellikler taşıması gerekmektedir. Ancak analizde süreksiz değişkenlerin de kullanılabilmesine yönelik görüşler de mevcuttur. Süreksiz değişkenlerin analizde kullanılabilmesi için sıralanması gerekmektedir (Knoke, 1982; Ktzanowski, 1980). Bu çalışmada da eğitim durumu 1'den 6'ya kadar sıralandırılarak analizde kullanılmıştır.

Diskriminant fonksiyonunun yorumlanması genellikle fonksiyonla en yüksek bağlantısı olan değişkenleri tanımlayarak gerçekleştirilir. Bu değişkenler, diskriminant fonksiyonuna en çok katkı yapan değişkenlerdir (Marcoulides ve Hershberger, 1997).

Bu çalışmada yapılan Diskriminant Analizinde katılımcının girişimci konumu bağımlı değişken; yaşı, eğitimi durumu, babasının eğitim durumu, annesinin eğitim durumu, eşinin eğitim durumu, başarı, özerklik, baskınlık ve belirsizlik toleransı ise bağımsız değişken olarak kullanılmıştır.

Diskriminant analizinde öncelikle kovaryans matrislerinin homojenliği kontrol edilmiştir (bkz Tablo 14).

Tablo 14: Box's M Testi Sonucu

Box's M		248,419
F	Yaklaşık	2,412
	Sd1	90
	Sd2	17535,894
	p	.000

p değerinin 0,05'ten küçük olması kovaryans matrislerinin homojen olmadığını gösterir. Diskriminant analizi, varyansların homojenliği varsayımı karşılanmadığında bile veriler aykırı değerler içermedikçe güçlü bir testtir. Bu nedenle Box's M testi sonucu yorumlanırken Log belirleyicilerle yorum yapılmalıdır. Log belirleyicilerin görece olarak birbirine yakın olması istenir (Bian, 2014).

Tablo 15: Log Belirleyicileri

Konum	Sıra	Log Belirleyicisi
Mikro Kredi Kullanan Kadın	9	-3,727
Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	9	-7,768
Ev Kadını	9	-3,400

Tablo 15'e bakıldığında, Log belirleyicilere bakıldığında değerlerin birbirinden çok uzak olmadığı görülmektedir.

Özdeğer tablosunda, analiz sonucunda oluşmuş fonksiyonların varyansın yüzde kaçını açıkladığı gösterilmektedir.

Tablo 16: Özdeğer Tablosu

Fonksiyon	Özdeğer	Varyans %'si	Kümülatif %	Kanonik Korelasyon
1	0,611	55,9	55,9	0,616
2	0,482	44,1	100	0,570

Tablo 16'ya bakıldığında birinci fonksiyonun varyansın yaklaşık %56'sını, ikinci fonksiyonun ise yaklaşık %44'ünü açıkladığı görülmektedir. Kanonik korelasyonun karesi, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama oranını göstermektedir.

Tabloya göre birinci fonksiyondaki bağımsız değişkenler, bağımlı değişkeni yaklaşık %38 ($0,616^2$) oranında açıklamakta; ikinci fonksiyondaki bağımsız değişkenler ise bağımlı değişkeni yaklaşık %33 ($0,570^2$) oranında açıklamaktadır.

Diskriminant analizi sonucunda oluşan fonksiyonların, grupları ayırmadaki etkisini belirlemek için Wilks' Lambda testi sonucuna bakılmıştır. Wilks' Lambda testi sonuçlarının anlamlı çıkması, fonksiyonların grupları ayırmada anlamlı etkisi olduğunu gösterir.

Tablo 17: Wilks' Lambda Tablosu

Fonksiyon Testi	Wilks' Lambda	Chi-Kare	Sd	p
1	0,419	99,154	18	.000
2	0,675	44,808	8	.000

Tablo 17'ye bakıldığında, analiz sonucunda oluşan her iki fonksiyonun da anlamlı olduğu (sırasıyla ki-kare= 99,15, $p<0,001$ ve ki-kare=44,81, $p<0,001$) görülmektedir.

Grup merkezleri fonksiyonu tablosunda, bağımlı değişkenin nasıl ayrıştığı, başka bir ifadeyle hangi fonksiyon altında toplandığı belirlenmektedir.

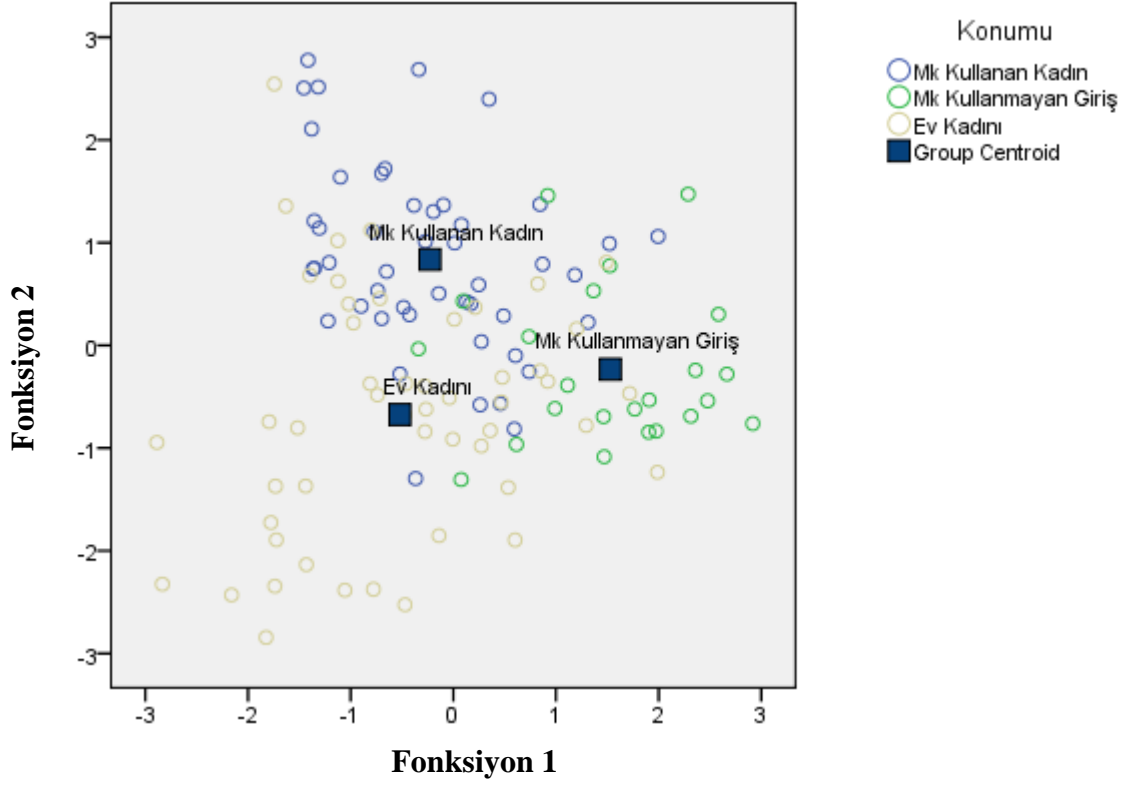
Tablo 18: Grup Fonksiyonlarının Orta Noktası

Konumu	Fonksiyon	
	1	2
Mikro Kredi Kullanan Kadın	-0,228	0,836
Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	1,529	-0,233
Ev Kadını	-0,520	-0,674

Tablo 18'e bakıldığında birinci fonksiyon altında mikro kredi kullanan kadın ve ev kadını değerlerinin negatif olduğu, mikro kredi kullanmayan girişimci kadının ise aldığı değer pozitif olduğu görülmektedir. Buradan birinci fonksiyonda mikro kredi kullanan kadınlar ve ev kadınlarının bir grupta, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların ise diğer grupta olmak üzere ayrıştığı sonucuna varılmaktadır. İkinci fonksiyonun altında mikro kredi kullanan kadınların pozitif değer aldığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın ile ev kadının negatif değerler aldığı görülmüştür. Buna göre ikinci fonksiyonda mikro kredi kullanan kadınlar bir grupta, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar ile

ev kadınları diğer grupta ayırmıştır. Aşağıdaki grafikte de ayırma sonucu görülebilmektedir.

Grafik 1: Kanonik Diskriminant Fonksiyonları



ANOVA tablosunda, grupları ayırtmada hangi bağımsız değişkenlerin anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 19: ANOVA Tablosu (Grup Ortalamaları Eşitlik Testi)

Değişkenler	Wilks' Lambda	F	df1	df2	p
Yaşınız	0,905	6,167	2	118	.003
Eğitim Durumunuz	0,704	24,842	2	118	.000
Babanızın Eğitim Durumu	0,864	9,269	2	118	.000
Annenizin Eğitim Durumu	0,940	3,743	2	118	.027
Eşinizin Eğitim Durumu	0,996	0,240	2	118	.787
Başarı	0,900	6,520	2	118	.002
Özerklik	0,772	17,394	2	118	.000
Baskınlık	0,919	5,189	2	118	.007
Belirsizlik Toleransı	0,860	9,569	2	118	.000

Tablo 19'a bakıldığında eşin eğitim durumu dışındaki bütün bağımsız değişkenlerin, grupların ayrışmasında 0,05 güvenilirlik seviyesinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Bağımsız değişkenlerin Wilks' Lambda değerinin küçük olması, diskriminant fonksiyonuna/fonksiyonlarına daha fazla katkı yaptığını ifade etmektedir (Garson, 2012). Tabloda fonksiyona anlamlı katkı sağlayan değişkenler arasında Wilks' Lambda değeri 0,704 ile en küçük olan eğitim durumu değişkenidir. Buna göre eğitim durumu, grupların sınıflandırılmasında en çok katkı sağlayan değişkendir.

Standardize katsayıları ile yapı (structure matrix) katsayıları farklı fikirler verebilirler. Çoğunlukla yapı katsayıları dikkate alınmaktadır. Eğer araştırmacının amacı diskriminant fonksiyonunun anlamını yorumlamak ise, yapı katsayıları tercih edilir. Eğer diskriminant fonksiyonunun tanımlanmasında hangi değişkenlerin gereksiz olduğunu belirlemek amaçlanmışsa o zaman standardize katsayıları tercih edilir (Marcoulides ve Hershberger, 1997). Dolayısıyla grupların hangi fonksiyonda hangi özelliklere göre ayrıştığını öğrenmek için yapı matrisi tablosu incelenmiştir.

Tablo 20: Yapı Matriksi

Değişkenler	Fonksiyon	
	1	2
Eğitim Durumu	0,830*	-0,31
Babanın Eğitim Durumu	0,502*	0,080
Baskınlık	0,370*	0,096
Başarı	0,369*	0,238
Annenin Eğitim Durumu	0,274*	0,191
Özerklik	0,442	0,604*
Belirsizlik Toleransı	-0,338	0,438*
Yaş	-0,243	-0,377*

Yapı Matriksi tablosunda (Tablo 20), her fonksiyonun altında işaretlenmiş olan değişkenler, o fonksiyonda grupların ayrışmasında etkili olan değişkenlerdir. Birinci fonksiyona göre gruplar eğitim durumu, babanın eğitim durumu, annenin eğitim durumu, baskınlık ve başarı özellikleri açısından ayrılmıştır. Birinci fonksiyonda mikro kredi kullanan kadınlar ile ev kadınları bir grupta, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar ise bir grupta toplanmıştı. (bkz Tablo 18). Tablodaki değişkenlerin katsayılarına bakıldığında bu iki grubu birbirinden ayıran en önemli özelliğin eğitim durumu olduğu görülmektedir. Tablo 21’de görüldüğü üzere her grubun eğitim ortalamalarına göre bakıldığında mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar, mikro kredi kullanan kadınlar ve ev kadınlarına göre daha yüksek bir eğitim düzeyine sahiptir. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların eğitim ortalaması 4,08 iken, mikro kredi kullanan kadınların 2,17; ev kadınlarının ise 1,92 düzeyindedir. Söz konusu grupları ayırıcı bir diğer özelliğin babanın eğitim durumu olduğu görülmektedir. Aynı şekilde mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların babalarının eğitim düzeyi, mikro kredi kullanan kadınlar ve ev kadını olan kadınların babasına göre daha yüksektir. Katılımcıların annesinin eğitim durumu çok yüksek olmamakla birlikte, birinci fonksiyonda grupları ayırıcı bir diğer etkiye sahip olan bir diğer değişkendir. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların annelerinin eğitim düzeyinin daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

Kişilik özellikleri olan baskınlık ve başarı açısından da mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların, mikro kredi kullanan kadınlar ve ev kadınlarına göre daha yüksek bir ortalamaya sahip olduğu görülmüştür (bkz Tablo 21). Başka bir ifadeyle mikro kredi kullanan kadınlar, kişilik özelliklerinden başarı ve baskınlık açısından ev kadınlarına

benzemekte, ancak mikro kredi kullanmayan kadınlardan farklılaşmaktadır. Bu sonuç araştırma kapsamında oluşturulmuş olan “H1: Mikro kredi kullanan kadınlar başarı bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir” ve “H4: Mikro kredi kullanan kadınlar baskınlık bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir” hipotezlerini desteklememektedir.

İkinci fonksiyonda ise gruplar yaş, özerklik ve belirsizlik toleransı açısından ayrılmıştır. İkinci fonksiyonda, bir grupta mikro kredi kullanan kadınlar, diğer grupta ise mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar ile ev kadınları toplanmıştır. Tablo 20’de ikinci fonksiyonda grupların ayrışmasında etkili olan özerklik, belirsizlik toleransı ve yaş değişkenlerinin katsayılarına bakıldığında en yüksek katsayıya sahip olan özerklik değişkeni olduğu görülmektedir. Bu nedenle grupları ayırtan en önemli özellik özerkliktir. Mikro kredi kullanan kadınların özerklik ortalaması, diğer iki grubun ortalamasından yüksektir (bkz Tablo 21). Bu sonuç “H3: Mikro kredi kullanan kadınlar özerklik bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir” şeklinde oluşturulmuş olan hipotezi desteklememektedir.

Aynı şekilde mikro kredi kullanan kadınların belirsizlik toleransının da diğer iki gruba göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Dolayısıyla “H5: Mikro kredi kullanan kadınlar belirsizlik toleransı bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir” hipotezi desteklenmemektedir. Çünkü mikro kredi kullanan kadınlar belirsizlik toleransı açısından ev kadınları ve mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlardan farklılaşmaktadır.

Bağlanma özelliğinin güvenilirliği düşük olduğundan analize dahil edilmemiştir. Bu nedenle “H2: Mikro kredi kullanan kadınlar bağlanma bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir” hipotezi test edilmemiştir.

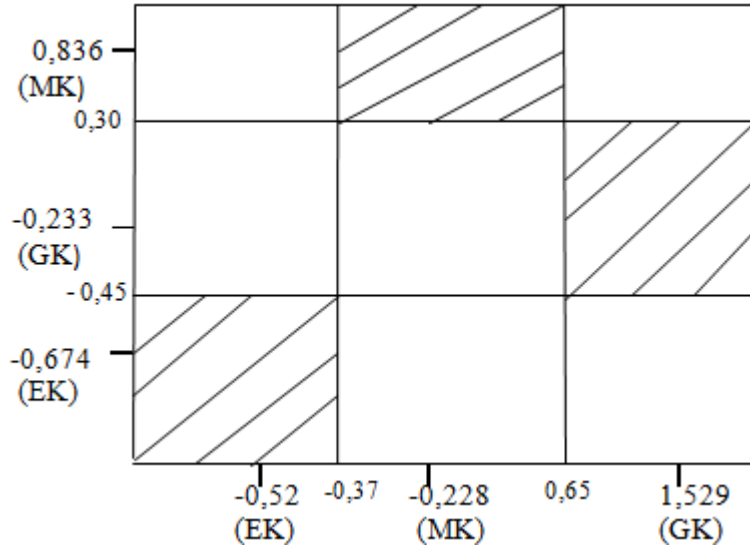
Mikro kredi kullanan kadınların yaş ortalaması ise daha düşüktür. Grupların yaş ortalamalarına ayrı ayrı bakıldığında mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların yaş ortalaması daha düşüktür. Ancak mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar ile ev kadınları ikinci fonksiyonda aynı tarafta olduğundan her ikisi tek bir grup olarak ele

alınıp ikisinin yaş ortalamasına bakılarak karar verilmektedir. Buna göre mikro kredi kullanan kadınların yaş ortalaması 35,17 iken mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar ile ev kadınlarının yaş ortalaması ise yaklaşık 38 olmaktadır (bkz Tablo 21).

Tablo 21: Grup İstatistikleri

Konum	Değişkenler	Ortalama	SS
Mikro Kredi Kullanan Kadın	Yaş	35,17	9,09
	Eğitim	2,17	1,26
	Babanın Eğitimi	1,83	1,22
	Annenin Eğitimi	1,32	0,72
	Başarı	2,81	0,30
	Özerklik	2,89	0,23
	Baskınlık	2,09	0,66
	Belirsizlik Toleransı	2,01	0,49
Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	Yaş	34,96	7,42
	Eğitim	4,08	1,32
	Babanın Eğitimi	2,75	1,36
	Annenin Eğitimi	1,5	0,88
	Başarı	2,96	0,11
	Özerklik	2,96	0,11
	Baskınlık	2,46	0,62
	Belirsizlik Toleransı	1,52	0,42
Ev Kadını	Yaş	40,62	8,44
	Eğitim	1,92	1,29
	Babanın Eğitimi	1,52	0,97
	Annenin Eğitimi	1,08	0,4
	Başarı	2,65	0,47
	Özerklik	2,38	0,73
	Baskınlık	1,92	0,7
	Belirsizlik Toleransı	1,75	0,45

Grup fonksiyonları orta noktaları (Tablo 18) kullanılarak aşağıdaki grafik oluşturulmuştur:

Grafik 2: Kesim Noktaları

EK: Ev kadını

MK: Mikro kredi kullanan kadın

GK: Mikro kredi kullanmayan girişimci kadın

Aşağıdaki tabloda ise Kanonik Diskriminant fonksiyonları katsayıları gösterilmiştir:

Tablo 22: Kanonik Diskriminant Fonksiyonları Katsayıları

Değişkenler	Fonksiyon	
	1	2
Sabit	-3,830	-3,930
Yaşınız	0,015	-0,048
Eğitim Durumu	0,676	-0,272
Babanın Eğitim Durumu	0,129	0,107
Annenin Eğitim Durumu	-0,119	0,455
Başarı	0,822	-0,549
Özerklik	0,321	1,832
Baskınlık	0,125	-0,262
Belirsizlik Toleransı	-0,509	1,419

Kanonik Diskriminant fonksiyonları katsayıları (Tablo 22) kullanılarak ayrıcı fonksiyonlar aşağıdaki gibi oluşmuştur:

$$Y1 = -3,83 + 0,015Yaş + 0,676Egt + 0,129BabaEgt - 0,119AnneEgt + 0,822Başarı + 0,321Özerklik + 0,125Baskınlık - 0,509BelTol$$

$$Y2 = -3,93 - 0,048Yaş - 0,272Egt + 0,107BabaEgt + 0,455AnneEgt - 0,549Başarı + 1,832Özerklik - 0,262Baskınlık + 1,419BelTol$$

Bir kadının yukarıdaki fonksiyonlarda belirtilen bağımsız değişkenler (yaş, eğitim vb) açısından aldığı değerlere göre yapılan işlem sonucunda birinci fonksiyonun değeri, grup fonksiyonlarının orta noktası olan -0,37 (bkz Grafik 2)'den küçük ise ev kadınları grubunda; -0,37'den büyük 0,65'ten küçük olursa mikro kredi kullanan kadınlar grubunda; 0,65'ten büyük olursa mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar grubunda sınıflandırılır. Eğer ikinci fonksiyonun değeri -0,45'ten küçük olursa ev kadınları grubunda; -0,45'ten büyük 0,30'dan küçük olursa mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar grubunda; 0,30'dan büyük olursa mikro kredi kullanan kadınlar grubunda sınıflanır. Tablo 23'te grupların ayrıştırılarak elde edilen sınıflandırmanın doğruluk oranı görülmektedir.

Tablo 23: Sınıflandırma Sonuçları

		Konumu	Tahmin Edilen			
			Mikro Kredi Kullanan Kadın	Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	Ev Kadını	Toplam
Orjinal	Miktar	Mikro Kredi Kullanan Kadın	36	12	5	53
		Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	14	36	3	53
		Ev Kadını	12	11	30	53
		Yüzde	Mikro Kredi Kullanan Kadın	67,9	22,6	9,4
	Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	26,4	67,9	5,7	100	
	Ev Kadını	22,6	20,8	56,6	100	

Doğru Sınıflandırma Oranı: %64,2

Sınıflandırmanın doğruluğunu değerlendirmek için nisbi şans kriterinin hesaplanması gerekir (Kalaycı, 2010). Buna göre her bir grup örneklemin yaklaşık %33'ünü oluşturduğundan nisbi şans değeri yaklaşık %33'tür. Analiz sonucundaki doğru

sınıflandırma oranı %64,2 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran %33'ten büyük olduğundan analizin başarılı olduğu söylenebilir.

3.5.3.3. Multinomial Logistik Regresyon Analizi Sonuçları

Ki-kare ve Diskriminant Analizi sonucunda anlamlı çıkan değişkenlerle Multinomial Lojistik Regresyon Analizi yapılmıştır. Multinomial Lojistik Regresyon Analizi, ikiden fazla kategoriden oluşan bağımlı değişken ile çoklu bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemek için uygulanmaktadır. Bu analizde, bağımlı değişkendeki kategorilerden biri referans kategori olarak seçilir. Her bağımsız değişken için, bağımlı değişkendeki her bir kategori, referans kategoriyle karşılaştırılır. Elde edilen oranlar, bir bireyin bağımsız değişkendeki değişme bağılı olarak referans alınan kategoride olma olasılığına karşılık herhangi bir kategoride olma olasılığındaki değişimi gösterir (Katz, 2011).

Analizde referans grup iki şekilde belirlenmiştir. Diskriminant Analizi sonucunda birinci fonksiyonda katılımcılar mikro kredi kullanan kadın-ev kadını ve mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olmak üzere üç grupta ayrılmıştı. Multinomial Lojistik Regresyon Analizinde de önce referans grup olarak mikro kredi kullanmayan girişimci kadın ele alınmıştır.

Modele bağımsız değişkenler eklenmesinin modelde anlamlı bir değişiklik yapıp yapmadığı model uyum bilgisinin yer aldığı tablodan belirlenmiştir (bkz Tablo 24).

Tablo 24: Model Uyum Bilgisi

Model	-2 Log Likelihood	Chi-Square	df	p
Bağımsız Değişkensiz	254,919			
Bağımsız Değişkenli	79,332	175,587	22	,000

Yukarıdaki tabloya bakıldığında bağımsız değişkenlerin modele anlamlı katkı sağladığı görülmektedir (test istatistiği=175,59; $p < 0,001$).

Modele medeni durum, baba mesleği, eş mesleği, ücretli iş tercihi, tasarruf yapabilme durumu, yaş, eğitim durumu, babanın eğitim durumu, annenin eğitim durumu, başarı, özerklik, baskınlık ve belirsizlik toleransı bağımsız değişken olarak eklenmiştir. Oluşan

modelin, verilerle yeterli uyumu sağlayıp sağlamadığını belirlemek için uyum iyiliği testi sonucuna bakılmıştır.

Tablo 25: Uyum İyiliği Testi

	Chi Square	df	p
Pearson	89,230	218	1,000
Sapma	79,332	218	1,000

Uyum iyiliği testi sonucunda p değerinin 0,05'ten küçük olması modelin, verilerle yeterince uyum sağlamadığını gösterir (bkz Tablo 25). Tabloya bakıldığında p değerinin 0,05'ten büyük olduğu görülmektedir. Bu sonuç, verilerin, modelin varsayımlarıyla tutarlı olduğunu göstermektedir (IBM, 2014).

Değişken sayısı fazla olduğundan regresyon denkleminde girecek değişkenler ileriye doğru seçim yöntemiyle eklenmiştir. Olasılık oran testi tablosunda (Tablo 26), hangi değişkenlerin modele dahil edildiği görülmektedir.

Tablo 26: Olasılık Oran Testi Tablosu

Etki	-2 Log Likelihood of Reduced Model	Chi-Square	df	p
Belirsizlik Toleransı	102,470	23,138	2	,000
Özerklik	117,336	38,004	2	,000
Ücretli İş	110,139	30,808	2	,000
Eğitim	142,460	63,128	6	,000
Eş Mesleği	108,200	28,868	8	,000
Tasarruf Durumu	108,664	29,332	2	,000

Yukarıdaki tabloya göre analizde kullanılan 13 değişken arasından 6 değişken modele anlamlı katkı sağladığından modelde kullanılmıştır.

Referans grup olan mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlarla mikro kredi kullanan kadınları birbirinden ayıran özellikler aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 27: Mikro Kredi Kullanan Kadınların Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadınlara Göre Sahip Oldukları Parametreler

Değişken	B	SE	Wald	df	p	Exp(B)
Belirsizlik Toleransı	6,417	2,153	8,879	1	,003	611,928
Eğitim_1	14,762	5,639	6,853	1	,009	2576543,356
Eğitim_3	11,893	4,551	6,829	1	,009	146226,301
Eş Mesleği_3	8,491	4,167	4,151	1	,042	4868,918
Tasarruf	8,542	3,351	6,498	1	,011	5127,661

Referans Grup: Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar

Yukarıdaki tabloya göre, belirsizlik toleransı arttıkça bir kadının mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı artmaktadır (B=6,42; p<0,01). Hiç okula gitmemiş bir katılımcının mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığından yaklaşık 15 kat yüksektir (B=14,76; p<0,01). Benzer şekilde ilköğretim mezunu olan bir katılımcının mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan kadın olma olasılığından 12 kat yüksektir (B=11,89; p<0,01). Bu sonuç “H7: Eğitim düzeyi girişimci olma olasılığını etkiler. Eğitim düzeyi yüksek kadınların girişimci olma olasılığı daha yüksektir” hipotezini desteklemektedir. Diskriminant analizi sonucu elde edilen grup istatistikleri tablosunda (Tablo 21) mikro kredi kullanan kadınların eğitim ortalaması 2,17, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların eğitim ortalaması ise 4,08 olarak görülmektedir.

Eşi işçi olan bir kadının mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan kadın olma olasılığından 8 kat yüksektir (B=8,49; p<0,05).

Tasarruf yapma durumu arttıkça mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı da artmaktadır (B=8,54; p<0,05).

Aşağıdaki tabloda ev kadınları ile referans grup olan mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar arasındaki anlamlı farklar gösterilmiştir:

Tablo 28: Ev Kadınlarının Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadınlara Göre Sahip Oldukları Parametreler

Değişken	B	SE	Wald	df	p	Exp(B)
Özerklik	-15,259	7,561	4,072	1	,044	2,361E-7
Ücretli İş İsteği	7,898	2,689	8,625	1	,003	2693,093
Eğitim_1	14,894	5,567	7,158	1	,007	2940512,630
Eğitim_3	9,006	4,302	4,383	1	,036	8151,254
Tasarruf	6,506	3,313	3,855	1	,050	668,874

Referans Grup: Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar

Yukarıdaki tabloya göre özerklik arttıkça mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığı artmaktadır (B=15,26; p<0,05). Ancak ücretli iş isteği arttıkça ev kadını olma olasılığı artmaktadır (B=7,9; p<0,01). Hiç okula gitmemiş bir kadının ev kadını olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığından yaklaşık 15 kat daha yüksektir (B=14,9; p<0,01). Benzer şekilde ilköğretim mezunu bir kadının ev kadını olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığından yaklaşık 9 kat fazladır (B=9,006; p<0,05). Ev kadınlarının eğitim ortalaması 1,92, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların eğitim ortalaması ise 4,08'dir (bkz Tablo 21). Tasarruf yapma durumu arttıkça ev kadını olma olasılığı artmaktadır (B=6,5; p=0,05).

Diskriminant Analizinde ikinci fonksiyonda mikro kredi kullanan kadın ile mikro kredi kullanmayan girişimci kadın-ev kadını olmak üzere iki grupta ayrılmıştı. Bu nedenle ikinci defa yapılan Multinomial Lojistik Regresyon Analizinde referans grubu olarak mikro kredi kullanan kadın alınmıştır.

Aşağıdaki tabloda ev kadınlarını mikro kredi kullanan kadınlardan ayıran özellikler gösterilmiştir:

Tablo 29: Ev Kadınlarının Mikro Kredi Kullanan Kadınlara Göre Sahip Oldukları Parametreler

Değişken	B	SE	Wald	df	p	Exp(B)
Belirsizlik Toleransı	-2,528	0,971	6,781	1	,009	0,080
Özerklik	-3,877	1,002	14,976	1	,000	0,021
Ücretli İş İsteği	2,814	0,910	9,556	1	,002	16,669
Eşin Mesleği_1	-4,146	2,059	4,054	1	,044	0,016
Tasarruf	-2,037	0,767	7,055	1	,008	0,130

Referans grup: Mikro kredi kullanan kadın

Yukarıdaki tabloya göre belirsizlik toleransı arttıkça mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı artmaktadır (B=-2,53; p<0,05). Benzer şekilde özerklik arttıkça mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı artmaktadır (B=-3,9; p<0,01). Ücretli iş isteği arttıkça ev kadını olma olasılığı artmaktadır (B=2,81; p<0,01). Eşi muhtelif uğraşı ile geçinen kadının mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı, ev kadını olma olasılığından yaklaşık 4 kat daha yüksektir (B=-4,14; p< 0,05). Daha önce yapılan ki-kare testi sonucunda (Tablo 11) mikro kredi kullanan kadınların %36'sının eşi muhtelif uğraşı sahibiyken, ev kadınlarının %16'sının eşinin muhtelif uğraşısı olduğu belirlenmiştir.

Tasarruf yapma durumu arttıkça mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı yükselmektedir (B=-2,037; p<0,01).

Multinomial Lojistik Regresyon Analizi sonucundaki grupların sınıflandırılma oranları, aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 30: Sınıflandırma Oranı

Gözlenen	Tahmin Edilen			
	Mikro Kredi Kullanan Kadın	Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	Ev Kadını	Doğruluk Oranı
Mikro Kredi Kullanan Kadın	40	2	5	%85,1
Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadın	1	21	2	%87,5
Ev Kadını	6	1	43	%86
Toplam Yüzde	%38,8	%19,8	%41,3	%86

Yukarıdaki tabloya bakıldığında 47 mikro kredi kullanan kadınlar arasından (eşin mesleği değişkeni de kullanıldığından evli olmayanlar analize dahil edilmemiştir) 40 kişi mikro kredi kullanan kadınlar arasında, 2 kişi mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar arasında ve 5 kişi ev kadınları arasında gösterilmiştir. Mikro kredi kullanan kadınlar için doğru sınıflandırma oranı %85 olarak gerçekleşmiştir.

Mikro kredi kullanmayan girişimci 24 kadın arasından 1 kişi mikro kredi kullanan kadınlar arasında, 21 kişi mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar arasında ve 2 kişi ev kadınları arasında gösterilmiştir. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar için doğru sınıflandırma oranı %87,5 olarak gerçekleşmiştir.

Ev kadını olan 50 kadın arasından 6 kişi mikro kredi kullanan kadınlar arasında, 1 kişi mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar arasında ve 43 kişi ev kadınları arasında gösterilmiştir. Ev kadınları için doğru sınıflandırma oranı %86 olarak gerçekleşmiştir. Toplam doğru sınıflandırma oranı ise %86 olarak gerçekleşmiştir.

3.5.4. Sosyo-Ekonomik Düzeydeki Değişiklikler

Çalışmada, mikro kredi kullanan kadınların ve mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların, para kazanmaya başlamadan önce ve başladıktan sonraki durumları karşılaştırılmıştır. Ancak nicel yöntem ve analizler, kararlara katılım gibi dinamik konuları tam olarak belirlemede yetersiz kaldığından bu konuda nicel analiz değil nitel analiz kullanılmıştır (Mahmud, 2003). Bunun için kadınlarla yapılan görüşme notları incelenmiştir.

3.5.4.1. Mikro Kredi Kullanan Kadınlarla Yapılan Görüşmeler

Mikro kredi kullanan kadınlarla yapılan görüşmelerde ortaya çıkan belli başlı temalar mikro kredi kullanımının sağladığı katkılar, mikro kredi kullanma nedeni, geleceğe dair plânlara ve karşılaşılan sorunlardır.

Mikro kredi kullanımının sağladığı katkılar sosyal ve ekonomik katkılardır. Sosyal katkılar söz sahibi olma, özgüven, değer artışı, sosyalleşme, olarak sıralanabilir. Mikro kredi kullanan kadınlara mikro kredi almadan ve aldıktan sonra ev içerisinde kararlara katılım durumu ve evdeki konumu sorulmuştur. Kadınların çoğunluğu (%87) mikro kredi kullanmadan önce de ev içerisinde söz sahibi olduklarını ifade etmiştir. Kadınların %42'si ise mikro kredi kullanmaya başladıktan sonra ev içerisinde başta tasarrufta bulunma olmak üzere eşya alımı, çocukların eğitimi gibi konularda söz hakkının arttığını belirtirken %58'i bu konuda bir değişiklik olmadığını ifade etmiştir. Daha önce yapılan bazı araştırmalarda da bu sonuçlara benzer bulgular elde edilmiştir (Asim, 2008; Baltacı, 2011; Drolet, 2010). Diğer taraftan çok sayıda araştırmada, kadınların mikro kredi kullandıktan sonra ev içerisinde söz hakkının arttığı yönünde sonuçlar bulunmuştur (Amin ve diğ., 1998; Panjaitan ve Cloud, 1999; Hoque ve Itohara, 2008; Mahmud, 2003; Sharif, 2004; Asim, 2008).

Bu çalışmada görüşülen kadınlardan biri aynı zamanda Şırnak ilinde mikro kredi uygulamasının ilk kullanıcılarından biridir. Bu katılımcı evde zaten her zaman söz sahibi olduğunu, eşinin ev ile ilgili bütün kararları kendisine bıraktığını, bu nedenle parasını kazandıktan sonra ev içerisindeki konumunun değişmediğini söylemiştir.

Eşini geniş görüşlü bir kişi olarak değerlendiren bir başka mikro kredi kullanıcısı olan katılımcı, ev içerisinde kararları eşiyile ortak aldıklarını ifade ederek şöyle devam etmiştir:

"...evde büyük eşyaların alımında eşimle ortak karar alıyoruz, ancak onun dışındaki alış-verişlerde ben tek başıma karar veriyorum." Bu katılımcı ayrıca, eşiyile her zaman dayanışma içinde olduğunu da ifade etmiştir.

Yapılan görüşmeler sırasında, bazı mikro kredi kullanıcılarının, başkalarını örnek alarak mikro krediye başvurdukları anlaşılmıştır. Bu katılımcılardan biri, komşusunun mikro

kredi aldığını duyunca, mikro kredi almaya heveslendiğini ve kendi başına karar vererek mikro kredi için başvuruda bulunduğunu ancak konudan eşinin haberi olmadan mikro krediyi aldığını anlatmıştır. Bu katılımcı ev içerisinde söz sahibi olma konusunda şunları ifade etmiştir:

"...evde zaten söz sahibiydim. Eşim ev içerisindeki kararlarda bana pek karışmaz. Eve ekonomik olarak katkı sağlamak için mikro kredi aldım. Eşimin henüz bundan haberi yok, haberi olsa izin vermez, evde huzursuzluk olur çünkü. Daha fazla kazandığım zaman eşime bunda bahsederek dükkân açmayı düşünüyorum." Bu katılımcı, aldığı mikro krediyle satın aldığı hammaddeleri kullanarak evde yaptığı el işi ürünlerini satılmak üzere, mikro kredi alıp dükkân açmış olan komşusuna verdiğini söylemiştir.

Yapılan görüşmelerde kadınların söz hakkının artmasının yanı sıra özgüvenlerinin de arttığı belirlenmiştir. Bir katılımcı mikro kredi almadan önce de ev içerisinde eşya alımı, çocuk alış-verişi, çocuk eğitimi gibi konularda söz sahibi olduğunu ancak, mikro kredinin kendisine az da olsa katkı sağladığını ifade etmiş ve sözlerine şöyle devam etmiştir:

"...mikro krediyle ev içinde fikrimi daha rahat söyleyebiliyorum. Öz güvenim de arttı..."

Başka bir katılımcı, ev içerisinde her zaman eşiyile ortak karar aldığını, ancak mikro kredi kullanıp parasını kazanmaya başladıktan sonra kendisine olan özgüveninin ve bağımsızlığının arttığını ifade etmiştir. Hatta bu yüzden kendisini daha mutlu hissettiğini dile getirmiştir.

Eşi bir başka kadınla yaşamaya başlamış olan bir mikro kredi kullanıcısı katılımcı, eşinden ayrı, kaynanası ve çocuklarıyla birlikte yaşamakta olduğunu anlatmış, her ne kadar eşinin kendisinin ve çocuklarının bütün ihtiyaçlarını karşılıyor olsa da eşine muhtaç olmak istemediğinden söz etmiştir. Kendi ifadesine göre mikro kredi almak onun kendine güvenini arttırmış. O yüzden mikro kredi aldığı için kendini daha iyi hissettiğini dile getirmiştir.

Bangladeş'in Pachagarh bölgesindeki Grameen Bankası'ndan mikro kredi kullanan 200 kadın üzerinde yapılan bir araştırmada, mikro kredi uygulamasının kırsal bölgedeki yoksul kadınların ve ailelerinin refahının iyileştirilmesindeki etkisi incelenmiştir. Araştırma sonucunda katılımcılardan %85'i gelirinin arttığını, %84'ü özgüveninin arttığını, %70'i aile refahının arttığını ifade etmiştir (Ahmed ve diğ., 2011). Bu sonuç mikro kredi uygulamasının kadınların özgüven duygusunu da güçlendirdiğini göstermektedir. Bu çalışmada görüşülen mikro kredi kullanan kadınlardan biri, mikro kredi kullanmadan önce evinde fikrini belirtmekten çekindiğini, ancak mikro kredi alıp kendi parasını kazanmaya başladıktan sonra kendini bu konuda daha iyi hissettiğini ifade etmiştir.

Bazı görüşmelerde kadınlar, ev işi aksar diye eşlerinin mikro kredi alarak çalışmasına karşı çıktığını ancak ev işi aksamadığından evde huzursuzluk olmadığını ve kendilerine olan özgüvenlerinin arttığını belirtmişlerdir. Mikro kredi almış olan bir katılımcı, eşinin ev işlerini aksatacağı endişesiyle mikro kredi almasına karşı çıktığını, ancak yine de mikro kredi aldığını ifade ederek söze şöyle devam etmiştir:

"Aldığım mikro krediyle yaptığım el işlerini ve bunun yanında çeşitli tuhafiyeye malzemelerini evde satıyorum. Ev işlerini aksatmadığımdan eşim artık olumlu düşünüyor. Kendime olan özgüvenim arttı. Bazı konularda tek başıma kararlar alabiliyorum". Kadının ev içinde kendisine verilen sorumluluklarını kendisinden beklendiği düzeyde yerine getiremediği takdirde eşiyle problemler yaşayabilmesi muhtemeldir. Mallick (2002) ve Nader (2008) tarafından yapılan araştırma sonuçları da bu doğrultudadır (Mallick, 2002; Nader, 2008).

Yapılan görüşmelerde mikro kredi uygulamasının değer artışı sağladığı ortaya çıkmıştır. Katılımcılardan biri, aldığı mikro krediyle eşinin ekonomik sıkıntılarını çözmeye katkı sağladığı için eşinin gözündeki değerinin arttığını şu sözlerle ifade etmiştir:

"...aldığım mikro krediyle eşimin borçlarını kapatmasına yardımcı olduğum için onun gözündeki değerim az da olsa arttı. Bu yüzden kendimi daha iyi hissediyorum."

Mikro kredi kullanan kadınların ev içerisindeki değerinin ve özgüveninin arttığına dair bulgular daha önce yapılan başka araştırmalarda elde edilen bulguları destekler

niteliktedir (Karnani, 2007a; Hashemi ve diğ, 1996; Hunt ve Kasynathan, 2002; Swain ve Wallentin, 2009).

Mikro kredi uygulaması, sosyalleşmeye de imkân verebilmekte, bu nedenle kullanıcılarını mutlu edebilmektedir (Basher, 2007; Zaman, 1999). Katılımcılardan biri mikro kredinin geri ödemeleri hakkında şunları dile getirmiştir:

"Geri ödeme gününde hepimiz bir evde toplanıyoruz. Geri ödemelerde sıkıntı yaşamadığım için geri ödemelerin yapıldığı günlerde gergin olmuyorum. Tam tersine bugünleri sosyal bir ortam olarak gördüğüm için iple çekiyorum. Oturup mikro kredi kullanan diğer kadınlar ile sohbet ediyoruz. O yüzden toplantılar güzel oluyor." Mikro kredi kullanan kadınların, aileleri dışında bir ortamda bulunmalarının kendilerini sosyal açıdan güçlendirdiğine ilişkin elde edilen bu sonuç literatürdeki başka sonuçlarla benzerlik göstermektedir (Hashemi ve diğ, 1996; Sharif, 2004; Hunt ve Kasynathan, 2002).

Mikro kredi kullanımının sağladığı katkılar açısından ortaya çıkan bir diğer tema ekonomik güçlenmedir. Bir ortakla kuaför dükkânı işleten mikro kredi kullanıcısı bir kadın, kendisiyle yapılan görüşmede mikro kredi kullanımının durumunu az da olsa değiştirdiğini ifade ederek şunları söylemiştir:

"Mikro kredi küçük de olsa hayatımda değişiklikler yaptı. Ama en çok ekonomik sıkıntılarımı çözmeme katkı sağladığı için mikro kredi almaktan memnunum."

25 yıldır alım-satım işleri ile uğraşan bir diğer katılımcı, aldığı mikro krediyi de alım-satım işinde kullanmış. Nusaybin ve Van'dan çeşitli züccaciye ve tuhafiyeye malzemeleri getirip pazarda sattığını söylemiştir. Evlenmeden önce de kendi parasını kazandığını, evlendikten sonra da çalışmaya devam ettiği için ev içindeki konumunda bir değişiklik olmadığını dile getirmiştir. Ancak, aldığı mikro kredi ile yaptığı iş nedeniyle, ekonomik açıdan kendini daha iyi hissettiğini ifade etmiştir.

Eşiyle ve bir çocuğuyla yaşayan bir katılımcı, mikro kredi almadan önce de eşiyle ortak kararlar aldıklarını, dolayısıyla mikro kredi almasının ev içerisinde fikrini belirtme durumunu ve ev içindeki konumunu değiştirmede ancak ekonomik açıdan kendisine yarar sağladığı için mikro kredi almaktan memnun olduğunu ifade etmiştir.

Görüşülen bir başka katılımcının eşi yıllardır işsiz olduğundan evin geçimini kazancı ile kendisi sağlamaktadır. Özellikle ekonomik açıdan katkı sağladığı için eşinin yaptıkları hakkında olumlu düşündüğünü belirtmiştir. Mikro kredi kullanan kadınların hayatlarında ekonomik açıdan bir gelişme algıladığına ilişkin bu sonuçlar, bu konuda daha önce yapılan araştırma sonuçlarını desteklemektedir (Panjaitan ve Cloud, 1999; Parveen ve Chaudhury, 2009; Ahmed ve diğ., 2001; Sultana ve Hasan, 2010; Hunt ve Kasynathan, 2002).

Mikro kredi kullanan kadınlarla yapılan görüşmelerde ortaya çıkan bir diğer tema mikro kredi alma nedenidir. Görüşmeye katılan bazı mikro kredi kullanıcılarının eşlerinin borçlarını kapatmasına yardımcı olmak için kredi almış oldukları anlaşılmıştır. Bu kadınlardan biri, mikro kredi almadan önce de kendine ait bir dükkân olduğunu, eşinin borçlarını kapatmak için mikro kredi aldığını ve işinden kazandığı parayla da geri ödemeleri yaptığını, sonrasında kendi işi için de mikro kredi kullandığını ifade etmiştir. Benzer biçimde başka bir katılımcı da aldığı krediyle önce eşinin borçlarını ödediğini, sonra yeniden aldığı krediyi kendi işinde kullandığını ifade etmiştir. Başka bir katılımcı aldığı krediyi eşine verdiğini, eşinin bu krediyle borçlarını ödediğini ve geri ödemeleri yapması için kendisine para verdiğini ifade etmiştir. Diğer taraftan, eşi inşaat işçisi olan bir başka katılımcı da, aldığı mikro krediyi eşinin borçlarını kapatmak için kullandığını söylemiş, el işleri yapıp satarak mikro kredinin taksitlerini ödemekte olduğunu ve kredi borçlarını kapattıktan sonra yeni kredi almak istemediğini belirtmiştir. Bu sonuçlar Baltacı (2011) ve Drolet (2010) tarafından yapılan araştırma sonuçlarını destekler niteliktedir.

Görüşmelerde vurgulanan bir diğer tema kadınların geleceğe dair plânlarıdır. Kocasını geniş görüşlü biri olarak tanımlayan başka bir mikro kredi kullanıcısı kadın, eşiyle ne pahasına olursa olsun çocuklarını okutmaya çalıştıklarını dile getirmiş, halen üniversitede okuyan 3 çocukları olduğunu söylemiştir. Bu kadın katılımcı, aldığı ilk mikro krediyle önce evinin bir odasını tuhafiyeye malzemeleri satılan bir dükkân haline getirdiğini, daha sonra aldığı yeni krediyle de küçük bir fırın açtığını ve bir başka kadınla bu fırında ev ekmeği yapıp sattıklarını anlatmıştır. Bu örnek ile mikro kredi ile daha büyük bir işe girişilebileceği hatta kurulan yeni işle bir başkasına da istihdam yaratılabildiği anlaşılmaktadır. Karnani (2007) tarafından yapılan araştırmada da, mikro

kredi kullanan kadınların çoğunun geçimlik işlerle uğraştığını ve açtıkları işyerlerinde de ücretli işçi çalıştırmadığını ancak az sayıda da olsa mikro kredi kullanan bazı kadınların gerçek anlamda girişimci olduğunu ve büyüme potansiyeline sahip işletmeler oluşturabildiklerini ifade etmiştir (Karnani, 2007a).

Bir diğer mikro kredi kullanıcısı kadın görüşme sırasında, mikro kredi almadan önce de evde her zaman söz sahibi olageldiğini belirtmiştir. Aldığı mikro krediyle makyaj malzemeleri alıp sattığını, daha büyük miktarda mikro kredi alıp kendisine bir işyeri açmak istediğini ifade etmiş, söze;

"...eşim bu fikrime katılmamakla birlikte tamamen karşı da çıkmıyor. Bazen evde huzursuzluk doğar diyerek karşı çıkıyor, bazen de 'neden olmasın' diyor. Bu yüzden mikro kredi aldıktan sonra biraz gergin oldum" şeklinde devam etmiştir.

Görüşmeye katılan bir mikro kredi kullanıcısı, eşinden ayrıldıktan sonra ailesiyle yaşamaya başladığını ve mikro kredi aldığını anlatmıştır. Ev içerisinde kendisine ailesi tarafından söz hakkı tanındığını ifade eden katılımcı, mikro kredi alıp kendi parasını kazanmasının aile içindeki konumunda değişiklik yaratmadığını belirtmiş sözlerine şöyle devam etmiştir:

"Biraz daha para kazanayım, kendime ait bir dükkân açmak istiyorum. Kendi ayaklarımın üzerinde durmak, kimseye muhtaç olmadan yaşamak istiyorum."

Mikro kredi aldığı için işinde her şeyin yolunda gittiğini ve hatta ilerde işini büyütme planları olduğunu söyleyen mikro kredi kullanıcısı kadınlardan biri iş hayatından çok memnun olduğunu, daha büyük miktarda kredi verilirse daha büyük işler yapmayı planladığını ileri sürmüştür. Başka bir mikro kredi kullanıcısı ise işiyle ilgili planlarını şu şekilde açıklamıştır:

"...şimdilik tuhafiyeye malzemeleri de satıyorum, fırın da işletiyorum. Daha fazla miktarda mikro kredi verilirse fırını büyütmeyi ve ekmeğin yanında pasta çeşitleri de üretebileceğim bir işyerine dönüştürmek istiyorum."

Diğer taraftan, karşılaşılan sıkıntılar, vurgulanan bir diğer tema olarak göz çarpmaktadır. Örneğin mikro kredi kullanan kadınlardan biri, bir diğer mikro kredi

kullanan kadınla ortak açtıkları bir dükkânda elbise dikimiyle uğraşmaktadır. Ev içerisinde zaten baskın bir kişi olduğunu söyleyen katılımcı şöyle devam etmiştir:

"Mikro kredi aldığımdan eşimin haberi yoktu. Belki karşı çıkar diye ona söylememiştim. Para kazanmaya başladıktan sonra ona söyledim. Kendisinden para istemediğim için karışmıyor. Mikro kredi kullanan diğer ortağımın evi iş yerine çok uzak olduğundan bazen işe gelemiyor, onun işleri de bana kalıyor. Bu yüzden çok yoruluyorum. Ancak geri ödemeler için çalışmak zorundayım." Bu nedenle mikro kredi aldığı için bazen pişmanlık duyduğunu da eklemiştir.

Benzer şekilde ortağı olan bir diğer mikro kredi kullanıcısı da bazen geri ödemeleri yaparken zorlandığını söylemiştir.

"Evim dükkâna uzak olduğu için bazen dükkâna gidemiyorum. Bu yüzden geri ödemelerde sıkıntı yaşıyorum. Haftalık geri ödeme günü geldiğinde bazen param olmuyor, ben de başka birinden borç alıp ödemeyi yapıyorum. Bu nedenle mikro kredi aldığım için bazen pişmanlık duyuyorum." Eşi hayatta olmadığından ev içerisinde kendisi söz sahibi olduğunu da eklemiştir.

Tuhafiye dükkânı işletmekte olan başka bir katılımcı, mallarını satamadığı için sıkıntı yaşadığını ve borçlarını ödeyemediğini ifade etmiştir. Aynı sıkıntıyı paylaşan başka bir mikro kredi kullanıcısı da ürünlerini satma derdinden kurtulmak istediğini belirterek;

"Biri bize hangi ürünü, ne kadar üreteceğimizi söylesin, biz üretiriz, sonra da gelip bizden alsın. Benim bir dükkânda çalışma imkânım yok. Evde üretip satmak istiyorum" demiştir. Karnani (2007)'nin yaptığı araştırma da kadınların küçük bir pazarda faaliyet gösterdiğinden ve pazar bilgisi eksikliği nedeniyle ürünlerini satmada zorlandıkları sonucunu elde etmiştir (Karnani, 2007b).

3.5.4.2. Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadınlarla Yapılan Görüşmeler

Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlarla yapılan görüşmelerde belirlenen temalar girişimcilik faaliyetlerinin yaptığı sosyal ve ekonomik katkılar, geleceğe yönelik plânlar ve karşılaşılan sorunlardır. Sosyal katkı olarak ev içerisinde söz sahibi olma, özgüven, özerklik ve sosyalleşme ön plâna çıkmaktadır.

Çoğunlukla kendi imkânlarıyla bir işyeri açarak kendi işlerini yapmakta olan girişimci kadınların çoğunluğu yıllardır çalıştığı için evlerinde her zaman söz sahibi olduklarını ifade etmişlerdir. Katılımcıların %70'i çalışıp kendi paralarını kazanmadan önce de ev içerisinde söz sahibi olduğunu ifade etmiştir. Katılımcıların yaklaşık %43'ü ise para kazandıktan sonra başta tasarruf olmak üzere eşya alımı, çocuk alış-verişi gibi konularda ev içerisinde söz hakkının arttığını ifade ederken, %57'si herhangi bir değişiklik olmadığını belirtmiştir.

Tuhafiye malzemeleri satan bir katılımcı söz sahibi olma konusunda şu şekilde konuşmuştur:

"Çalışmadan önce de evde söz sahibiydim ama gelirim olduktan sonra söylediklerim daha çok dikkate alınıyor" demiştir. Oysa Ufuk ve Özgen tarafından yapılan bir araştırmada girişimci olmanın aile içindeki kararları etkilemediği yönünde bir sonuç çıkmıştır (Ufuk ve Özgen, 2001b).

Görüşmeye katılan bazı girişimci kadınlar çalışma hayatının, özerklik ve özgüven duygusunu güçlendirdiğini ifade etmişlerdir. Görüşülen kadınlardan biri, uzun yıllardır tezgâhtar, bakıcılık gibi işlerde çalışmış ayrıca mevsimlik işçi olarak şehir dışında da çalışmış, daha sonra kendi tuhafiyeye dükkânını açmıştır. 2500 TL kira verdiği dükkânında bazı günler 30 TL bile kazanamadığı halde işini devam ettirdiğini dile getirmiştir. Bunun nedeni olarak, kimseye muhtaç olmadan bağımsız olarak çalışmayı sevdiğini belirtmiştir. Bu girişimci sözlerini şöyle sürdürmüştür:

"Bir arkadaşıma, kimseden izin istemeden yemek ısmarlayabiliyorum, bir ihtiyaç sahibi gördüğümde yine kimseye sormadan o ihtiyaç sahibine yardımda bulunabiliyorum. O yüzden insanın çalışıp parasını kazanması güzel bir şey. Çevrede saygınlık ta artıyor." Ailesi tarafından her zaman kendisine değer verildiğini, ailesinin kendisine güvendiğini, bu nedenle de kendisine olan inancının arttığını belirtiyor.

Görüşmeye katılan bazı girişimci kadınlar, iş hayatının çevrelerinin büyümesini sağladığını ifade etmişlerdir. Çalışıp parasını kazanmaya başlamadan önce de evde söz sahibi bir kadın olan bir girişimci katılımcı, eşiyle her zaman ortak karar aldıklarını söylemiştir. İşinin kendisine huzur getirdiğini belirten katılımcı, iş sayesinde çevresinin genişlediğini ifade etmiştir.

Evlenmeden önce yaklaşık 10 yıl kuaförlük yapmış olan bir katılımcı, evlenince eşi izin vermediğinden çalışmayı bıraktığını ifade etmiştir.

"Eşim öğretmen, ev ile ilgili her konuda ortak karar alıyoruz. Eşim çalışmamı istemiyordu, ama bütçesi yetmeyince izin vermek zorunda kaldı. Ekonomik açıdan ve çevrem genişlediği için çalışmayı seviyorum. Bir de işimi yaparken kafamı dağıtıyorum, onun için de iyi hissediyorum kendimi".

Yapılan görüşmelerde vurgulanan bir diğer tema girişimcilik faaliyetlerinden sağlanan ekonomik yararlardır. Katılımcılardan biri, iş yeri açmak istediğinde eşiyle ve eşinin ailesiyle büyük sıkıntılar yaşadığını, işyeri açmasına şiddetle karşı çıktıklarını dile getirmiştir. Ancak zamanla ailesine ekonomik açıdan destek olunca rahatladığını ifade etmiştir. Bu girişimci şimdi işiyle evini bir arada götürmekte zorlansa da kendi parasını kazanıp evine katkı sağladığı için kendini mutlu hissettiğini belirtmiş şöyle devam etmiştir:

"Büyük kızım üniversiteye girmeye hak kazanınca eşim ve özellikle de ailesi kızımın üniversiteye gitmesine karşı çıktılar. Ben de eşime; 'ya kızımın üniversiteye gitmesine izin verirsin, ya da çocuklarımı alır giderim' dedim. O zaman izin verdi. Tuhafiyeden kazandığım parayla kızımı okuttum. Eşim hiç katkıda bulunmadı, zaten işsizdi. Benim desteğimle o da kendisine bir işyeri açtı. Ancak yine çocukların ihtiyaçlarını büyük ölçüde ben karşılıyorum."

Mikro kredi almadan girişimci olmuş bir başka kadın, kendisi ile yapılan görüşmede yaklaşık 10 yıldır çeyizlik ürünler üretip sattığını ifade etmiştir. Eşiyle şiddetli geçimsizlik nedeniyle boşandığını, evli olduğu dönemlerde çalışmasına rağmen evde huzursuzluk çıkmaması için ev ile ilgili kararları eşine bıraktığını, buna rağmen eşinin ailevi sorumluluklarını yerine getirmediğini, bu yüzden sesini yükseltmek zorunda kaldığını anlatmıştır. Şimdi kendi ailesi ve 3 çocuğuyla yaşamakta olduğunu, dükkânın kendisine ait olduğunu, kimseye muhtaç olmadan çocuklarına bakabildiği için kendisini mutlu hissettiğini ifade etmiştir.

Yaklaşık 7 yıldır tuhafiye dükkânı işletmekte olan başka bir girişimci katılımcı, ailesinin geçimini kendisinin sağladığını, ailesi köyde otururken kendi dükkânını açıp parasını kazandığını, sonra ailesini de yanına aldığını söylemiştir.

"Kendi ayaklarımın üstünde duruyorum, kimseye muhtaç değilim. Aileme ben bakıyorum. Benden büyük olan 3 kardeşim evli, benden küçük olan 2 kardeşimi ben okuttum. Bu sonuçlar, girişimci kadınların başkalarına göre daha fazla sorumluluk duygusuna sahip olduğu ve ailelerinin ihtiyaçlarını karşılamak için girişimcilik faaliyetlerinde bulunduğuna yönelik daha önce yapılan başka bulgularla benzerlik göstermektedir (Beugelsdijk ve Noorderhaven; 2005; Ufuk ve Özgen, 2001a).

Başka bir girişimci kadın katılımcı ise eşine yardımcı olmak için girişimcilik faaliyetlerine yöneldiğini, eşine, babasından aldığı parayı kullanarak lokanta açmasını önerdiğini dile getirmiştir. Ancak eşinin başlangıçta bu teklife sıcak bakmadığını anlatmış, şöyle devam etmiştir:

"Eşime başkasının lokantasında işçi olarak çalışacağına paramla kendi lokantasını açmasını söylediğimde, senin paranı nasıl kullanırım diyerek teklifimi kabul etmedi. Ben de madem sen lokanta açmıyorsun o zaman ben kendim açarım dedim. Ortak olmak şartıyla kabul etti. Şimdi lokantayı birlikte işletiyoruz."

Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların vurgu yaptıkları temalardan birisi ise karşılaştıkları sorunlardır. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar, finansal açıdan sıkıntı yaşadıklarını ve bu yüzden işlerini büyütemediklerini ama ellerine imkân geçtiği takdirde işlerini büyütmeye istekli olduklarını belirtmişlerdir. Görüşmeye katılan girişimci kadınların çoğu (%53'ü) mikro kredi almak istediklerini belirtmişlerdir.

Çeyizlik ürünler yapıp satan ve aynı zamanda Halk Eğitim'e bağlı olarak dikiş-nakış öğretmenliği yapan bir katılımcı, KOSGEB'den girişimciler için ödenen hibeyi aldığını, bunun için basit usulde vergiden gerçek usulde vergi uygulamasına geçmek zorunda kaldığını, bu nedenle daha fazla vergi ödemek zorunda olduğunu açıklamıştır. Ancak yine de biraz olsun finansal sıkıntılarının hafiflediğinden söz etmiştir. Başka bir girişimci kadın, çocuklarının ihtiyaçlarının büyük ölçüde kendisinin karşıladığını bu nedenle işini büyütemediğini belirtmiştir. Halkias ve arkadaşlarının yaptığı araştırmada da aileyle ilgili kişisel problemlerin ve finansal problemlerin genel olarak girişimci kadınlar için sorun olduğuna yönelik bulgular elde etmişlerdir (Halkias ve diğ, 2011).

Yaptıkları işin zorluklarından dolayı sıkıntılar yaşayan girişimci kadınlar da bulunmaktadır. Bunlardan biri yaklaşık 14 yıldır kendi işini yapmakta olduğunu, her ne

kadar kendi parasını kazandığı için mutlu olsa da işindeki düzensizliklerin kendisini yordugunu söylemiştir. Bu yüzden

"...eşim daha iyi para kazanırsa, ekonomik durumumuz daha iyi olursa işimi bırakır, ev kadını olurum. Çünkü müşterilerin ne zaman geleceği belli olmuyor. Evimde misafir ağırladığım bir anda dükkânda çalışan elemanım beni çağırabiliyor. Bu durumlarda ya misafirimi ya da müşterimi kaybediyorum" demiştir.

Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların vurguladıkları temalardan biri de geleceğe dair plânlarıdır. Yine bir tuhafiyeye dükkânı olan başka bir katılımcı, yeterli miktarda sermaye eline geçtiği takdirde bir gelinlik dikim evi açmak istediğini dillendirmiş,

"Önemli olan pahalı ya da çok sayıda ürün satmak değil çok sayıda müşteriye sahip olmaktır" diye de eklemiştir.

Yaklaşık 11 yıldır kuaförlük yapmakta olan bir başka girişimci, aile içerisinde her zaman söz sahibi olduğunu, parasını kazandıktan sonra bu konuda bir şeyin değişmediğini ifade etmiştir. Maddi imkânları olursa büyük bir güzellik salonu açmak istediğini belirten katılımcı

"...çalışmaktan, kendi işimi yapmaktan çok mutluyum. Çünkü evde boş boş oturamam ben, çalışmak boş oturmaktan iyidir. Bu yüzden iş yapmayı seviyorum" diye çalışmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirmiştir. Bir diğer girişimci kadın ise KOSGEB'den girişimci kredisi alabilirse işini büyütmek istediğini de ifade etmiştir.

"...eğer imkânım olursa beyaz eşya mağazası veya giyim mağazası açmak istiyorum..." diyen tuhafiyeye dükkânı olan bir girişimci kadın ayrıca bir işle ilgili ihtiyaç duyduğu bütün bilgilere sahip olmasa da o iş aklına yattığı takdirde mutlaka yapacağını ifade etmiştir.

Bu çalışma kapsamında görüşülen işyeri sahibi mikro kredi kullanıcılarının sadece %6'sının yanında eleman çalıştırdığı anlaşılmıştır. Diğer taraftan, mikro kredi kullanmaksızın iş yeri açmış olan girişimci kadınların %62'sinin yanlarında eleman çalıştırdıkları ortaya çıkmıştır. Bu sonuç, başka ülkelerde yapılmış çalışmalarda elde

edilen, girişimci kadınların en az yarısının işyerinde eleman çalıştırdığına yönelik sonuç ile uyumlu görünmektedir. (Hisrich ve Brush, 1983; Sarri ve Trihopoulou, 2005).

Eşi uzun bir süre önce vefat etmiş olan bir girişimci kadın katılımcı:

"Eşim hayattayken durumum iyiydi, her şey elimin altındaydı. Ama kendime ait bir iş yeri açmak psikolojik olarak beni rahatlatıyor. Burada eleman çalıştırıyorum. Birilerine yararımın dokunduğunu görünce kendimi iyi hissediyorum" diyerek eleman çalıştırmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirmiştir. Bu katılımcı bazen devamlı bir müşterisini memnun etmek için ürününü alış fiyatına, hatta zararına bile satabildiğini ancak, kendi işini yapıp parasını kazanmaktan ötürü kendisini psikolojik olarak daha iyi hissettiğini ifade etmiştir.

Bu çalışmada Şırnak'ta gerek mikro kredi kullanan kadınların gerekse mikro kredi kullanmadan girişimcilik faaliyetlerinde bulunmakta olan kadınların, hizmet sektörüne yönelik olarak çalışmakta oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç, literatürdeki diğer çalışmalarla benzerlik göstermektedir (Hisrich ve Brush, 1983; Hisrich ve O'Brien, 1981; Smith ve diğ., 1982; Watkins ve Watkins, 1983).

3.5.4.3. Ev Kadınlarıyla Yapılan Görüşmeler

Ev kadınlarıyla yapılan görüşmelerde ortaya çıkan temalar söz sahibi olma ve tasarruf yapabilmedir. Görüşülen ev kadınları, ev içerisinde en az bir konuda söz sahibi olduklarını ifade etmiştir. Görüşülen kadınlardan ev içerisinde sadece eşya alımı ve çocuklarla ilgili alış-verişlerde söz sahibi olduğunu belirtmiş ve şöyle devam etmiştir:

"...ev içinde fazla söz hakkım olmayabilir ama ekonomik açıdan iyi bir durumdayız, o nedenle çalışmak istemiyorum. İstesem bile eşim izin vermez zaten." 6 çocuğu olan bir başka kadın ise ev içinde sadece çocukları için alış-veriş yapma konusunda söz sahibi olduğunu belirtmiştir. Bazı katılımcılar ise evde kayınvalide-kayınbaba gibi aile büyükleriyle birlikte yaşadıklarından ev içerisinde söz hakkına sahip olmadıklarını ifade etmişlerdir.

Eşi marangoz olarak çalışan bir başka katılımcı, evinde yalnızca eşya alımı ve çocuklar için alış-veriş yapma konularında söz sahibi olduğunu belirtmiştir. Bunun nedenini ise şöyle açıklamıştır:

“Eve ekonomik açıdan bir gelir sağlamadığımdan çok fazla fikir belirtiyorum. Ücretli bir iş olsa çalışıp kendi paramı kazanmak isterdim. Ama bağımsız çalışmayı istemem”. Görüşülen ev kadınlarının %77’si ücretli bir işte çalışmak istediğini, geri kalanlar ise istemediğini ifade etmiştir.

Eşi esnaf olan başka bir kadın ise eşi vefat ettikten sonra ev içerisindeki konumunun değiştiğini ifade etmiştir. Bu katılımcı, kendi işinde çalışmayı değil, ücretli bir işte çalışmayı tercih ettiğini de eklemiştir. Eşi işçi olan bir diğer katılımcı da eşinin vefatından sonra sosyal açıdan olumlu yönde bir değişiklik olduğunu söylemiştir. 50 yaşındaki bir katılımcı:

“...ev içerisinde pek bir değerim yoktu. Ancak zamanla eşim bana daha fazla değer vermeye başladı ve bunun sonucunda da ev içerisinde benim de fikrim sorulmaya başlandı.”

Bir diğer katılımcının eşi işçi olarak çalışmaktadır. Bu katılımcı, yalnızca çocukların eğitiminde söz sahibi olduğunu, diğer konularda fikrinin alınmadığını ifade etmiştir.

47 yaşındaki 10 çocuk sahibi bir katılımcı evinde bütün konularda söz sahibi olduğunu söylemiştir.

“...önceden aile içinde bütün kararları eşim alırdı. Eşimin işçilik maaşı bize yetmediğinde yetişkin çocuklarımla temizlik, dikim, el işi gibi işler yaparak eve katkıda bulunmaya çalışıyorduk. Kazandığımız parayı da eşime veriyorduk. Eşim ise birkaç defa faydasız işlerde kullanarak parayı kaybetti. Şu an işsiz. Ben de ailemle ilgili tüm sorumluluğu üzerime aldım. Şimdi kimseye muhtaç olmadan yaşamımızı sürdürebiliyoruz.”

Evli olmayan bir diğer katılımcı ise evde söz sahibi olmamasına rağmen ailesiyle arasında bir sorun yaşamadığını belirtmiştir.

“...ücretli bir iş arıyorum ama bulamıyorum. Eğer bulamazsam mikro kredi kullanarak veya kullanmaksızın kendi işimi kurmayı düşünüyorum...” sözlerinden ekonomik özgürlüğünü kazanmak için çabaladığı anlaşılmaktadır.

Ev kadınları, düzenli bir gelirleri olmasa da ellerine geçen küçük miktardaki parayı değerlendirmesini bilmektedir. Eşi vefat eden bir katılımcı tasarruf yapma konusunda şunu söylemiştir:

“...eşim vefat ettikten sonra bana aylık bağlandı. Ben de bu aylıktan az da olsa birikim yapabiliyorum”.

Eşi memur olan bir kadın ise düzenli bir şekilde tasarruf yapabildiğini şu sözlerle ifade etmiştir:

“Eşim her ay maaş aldığımda bana da acil ihtiyaçlar için lazım olur diye bir miktar para bırakır. Evin ihtiyaçlarını ise büyük ölçüde kendisi karşılar. Ben de bana verdiği paranın bir kısmını kullanıp bir kısmını da biriktiriyorum.”

Ev kadınları, mikro kredi kullanan kadınlara ve mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlara kıyasla evinde daha çok söz sahibidir. Ev kadınlarıyla yapılan görüşmelere göre kadınlar ev içerisinde küçük bir alanda söz sahibi olmasına rağmen bu alanlarda tek söz sahibinin kendisi olduğunu ve bundan da memnun olduğu anlaşılmaktadır. Ev kadınları genel olarak eşya alımı ve çocuk alış-verişi konularında söz sahibi olduklarını belirtmiştir.

Mikro kredi kullanan kadınlar ve kullanmayan girişimci kadınlar da ev kadınları gibi büyük çoğunlukla söz sahibi olduklarını belirtmiştir. Ancak ev kadınlarının sadece %26’sı zamanla ev içerisindeki konumlarının değiştiğini, söz haklarının arttığını belirtmiştir. Mikro kredi kullanan kadınların %41’i mikro kredi kullandıktan sonra ev içerisinde değerlerinin arttığını ve daha fazla söz sahibi olduklarını belirtirken mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların %43’ü ev içerisinde daha etkili olduklarını ifade etmiştir. Mikro kredi kullanan kadınlar ve mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlarla yapılan görüşmelerde belirlenen ortak temalar mikro kredi kullanımından veya girişimcilik faaliyetlerinden sonra hayatlarında sosyal (söz sahibi olma, özgüven, sosyalleşme) ve ekonomik ortaya çıkan değişim ve geleceğe dair plânlardır.

Bilindiği üzere sosyo-ekonomik düzeydeki değişim ile ilgili oluşturulan araştırma sorularından birincisi şu şekilde oluşturulmuştur:

Araştırma Sorusu 1: Mikro kredi kullanan kadınlar kredi kullanmaya başladıktan sonra sosyo-ekonomik düzeylerinde nasıl bir değişiklik algılamaktadırlar?

Buna göre mikro kredi kullanan kadınların, mikro kredi kullandıktan sonra söz sahibi olma konusunda olumlu yönde bir değişim algılayanlar ve algılamayanların oranları arasında büyük fark olmadığından yapılan görüşmelere de bakıldığında küçükte olsa olumlu yönde bir değişimin algılandığı söylenebilir.

Sosyo-ekonomik düzeydeki değişimle ilgili oluşturulan araştırma sorularından ikincisi ise şu şekilde oluşturulmuştur:

Araştırma Sorusu 2: Girişimci kadınlar girişim faaliyetlerinden sonra sosyo-ekonomik düzeylerinde nasıl bir değişiklik algılamaktadırlar?

Tabloya bakıldığında mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların %43'ü ev içerisinde söz sahibi olma konusunda olumlu yönde bir değişim algılamakta %57'si herhangi bir değişim algılamamışlardır. Oranlar arasında büyük bir fark olmaması ve görüşmelerden elde edilen bulgulara göre mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların sosyo-ekonomik düzeylerinde olumlu yönde bir değişim algıladıkları sonucu çıkarılabilir.

Sosyo-ekonomik düzeydeki değişimle ilgili oluşturulan diğer araştırma sorusu ise aşağıdaki gibidir:

Araştırma Sorusu 3: Ev kadınları zaman içerisinde sosyo-ekonomik düzeylerinde nasıl bir değişiklik algılamaktadırlar?

Ev kadınlarının %26'sı söz sahibi olma konusunda zaman içerisinde bir değişiklik olmadığını ifade etmiş olup %74'ü ise herhangi bir değişim olmadığını belirtmiştir.

SONUÇ

Bu çalışma iki amaçla gerçekleştirilmiştir. İlki, Şırnak'ta mikro kredi kullanan kadınların girişimci kişilik ve demografik özellikleri bakımından, mikro kredi kullanmadan kendi imkânlarıyla girişimcilik faaliyetlerinde bulunan kadınlarla ve ev kadınlarıyla benzerlik ve farklılıklarını belirlemektir. İkincisi ise bu kadınların, mikro kredileri kullandıktan sonra yaşamlarında sosyo-ekonomik bakımdan algıladıkları değişimlerin diğer kadınların kendileri için algıladıkları değişim ile benzerliğini ortaya koyabilmektir.

Araştırmada öncelikle ki-kare testi yapılarak katılımcıların konumu ile medeni durumu, anne-baba-eş mesleği, ücretli bir işte çalışma isteği ve tasarruf arasındaki ilişki incelenmiştir. Ki-kare analizi sonucunda mikro kredi kullanan kadınların büyük çoğunluğunun (%89) evli olduğu, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların büyük çoğunluğunun (%53) evli olmadığı belirlenmiştir. Bu sonuç, literatürdeki başka çalışmaları desteklememektedir. Çünkü girişimci kadınlarla ilgili daha önce yapılan çalışmalarda, girişimci kadınların çoğunlukla evli oldukları sonucuna ulaşılmıştır (Yağcı ve Bener, 2005; Kutanis, 2009; Hisrich ve Brush, 1983; Hisrich ve O'Brian, 1981; Watkins ve Watkins, 1983)..

Ki-kare analizi sonucunda baba mesleğinin, bir kadının girişimci olmasında etkili olduğu görülmektedir. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların baba mesleğine bakıldığında esnaflığın yaygın olduğu görülmüştür. Mikro kredi kullanan kadınlar ile ev kadınları arasında ise baba mesleği olarak muhtelif uğraşı yaygındır. Muhtelif uğraşından kastedilen belirli bir alana özgü olmayan, az miktarda gelir sağlayan kısa süreli farklı işlerdir. Mikro kredi kullanan kadınlar da babaları gibi herhangi bir alan yönelmemekte, sadece günü kurtarmaya odaklı faaliyetlerde bulunmaktadır. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar ise babaları gibi küçük de olsa bir işyeri açıp işleterek esnaflık faaliyetlerine yönelmektedir. Literatürde de buna benzer sonuçlar elde edilmiştir (Waddel, 1983; Hisrich ve Brush, 1983; Kutanis, 2009; Watkins ve Watkins, 1983). Benzer şekilde mikro kredi kullanan girişimci kadınların eşlerinin de muhtelif uğraşısı olduğu, buna karşılık mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların ise eşlerinin esnaf olduğu elde edilen bir diğer sonuçtur. Yağcı ve Bener (2005)'in yaptığı araştırmada da girişimci kadınların büyük çoğunluğunun eşinin işveren olduğu görülmüştür.

Elde edilen bir diğ er sonuç, katılımcıların ücretli iş isteğ ine yönelik sonuçlardır. Ev kadınlarının büyük çoğ unluğ u (%77) bağımsız bir iş kurmaktansa ücretli bir iş i tercih edeceklerini belirtmiştir. Ancak mikro kredi kullanan kadınların %38'i ve mikro kredi kullanmayan kadınların %24'ü ücretli bir iş imkânı olduğ u takdirde girişimcilik faaliyetleriyle uğ raşmak yerine iş i tercih edeceğ ini belirtmiştir. Mikro kredi kullanan kadınlar ile mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların büyük çoğ unluğ u, bağımsız çalışmayı tercih ettiklerini ifade etmiştir. Kendi işleri olduğ u takdirde aile içerisindeki sorumluluklarını aksatmadan yerine getirebildiklerini, bu nedenle ev içerisinde çalışmalarından dolayı bir huzursuzluk ortaya çıkmadığını söylemişlerdir. Bu sonuç literatürde, ücretli bir iş imkânı olduğ u takdirde kadınların girişimcilik faaliyetlerine yönelmeyeceklerine dair bulgularla uyuşmamaktadır (Bateman, 2010). Araştırmaya katılan mikro kredi kullanan ve kullanmayan girişimci kadınlara çalışmalarına aileleri tarafından ev içinde kendilerine yüklenen sorumlulukları aksatmama şartıyla izin verilmiştir. Dolayısıyla kadınlar, herhangi bir kuruma bağılı olarak, belirli çalışma saatleri olan ve izin almada sıkıntı yaşayabilecekleri bir iş i tercih ettikleri takdirde evlerinde sorunlar çıkabileceğini düşünmekte ve bu nedenle böyle bir iş tercih etmemektedirler. Bağımsız çalıştıklarında ise bu tür sorunlarla karşılaşmamaktadırlar. Mallick (2002), çalışma yaşamı dolayısıyla ev işlerini aksatan bir kadının eşinden şiddet görebildiğini ileri sürmüştür. Bu çalışmada da görüşülen mikro kredi kullanmayan bir girişimci kadın: *“Bir tuhafiye dükkânı açmak istediğimde eşim ve ailesi şiddetle karşı çıktılar, eve kim bakacak dediler. Ama yine de dükkânı açtım. Evdeki işleri aksatmadığımdan artık karışmadılar”* sözleriyle evdeki sorumluluklarını aksattığı takdirde evde huzursuzluk çıkacağını ifade etmiştir.

Araştırmaya katılan grupların birbirinden nasıl ayrıştığını tespit etmek amacıyla Diskriminant Analizi yapılmıştır. Analizde bağımsız değ işken olarak katılımcının yaşı, eğitim durumu, ebeveynlerin ve eşin eğitim durumu, başarı, özerklik, baskınlık ve belirsizlik toleransı kullanılmıştır. Doğru sınıflandırma oranı %64,2 olarak gerçekleşmiştir.

Aşağıdaki tabloda, kurulan hipotezlere dair sonuçlar görülmektedir:

Tablo 31: Hipotezler ve Sonuçları

Hipotez	Sonuç
H1: Mikro kredi kullanan kadınlar başarı bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir	Desteklenmedi
H2: Mikro kredi kullanan kadınlar bağlanma bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir	Desteklenmedi
H3: Mikro kredi kullanan kadınlar özerklik bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir	Desteklenmedi
H4: Mikro kredi kullanan kadınlar baskınlık bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir	Desteklenmedi
H5: Mikro kredi kullanan kadınlar belirsizlik toleransı bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir	Desteklenmedi
H6: Medeni durum girişimci olma olasılığını etkiler. Evli olmayan kadınların girişimci olma olasılığı daha yüksektir	Test edilmedi
H7: Eğitim düzeyi girişimci olma olasılığını etkiler. Eğitim düzeyi yüksek kadınların girişimci olma olasılığı daha yüksektir	Desteklendi
H8: Babanın mesleği girişimci olma olasılığını etkiler. Babası esnaf olanların girişimci olma olasılığı daha yüksektir	Test edilmedi
H9: Eşin mesleği girişimci olma olasılığını etkiler. Eşi esnaf olanların girişimci olma olasılığı daha yüksektir	Test edilmedi

Analiz sonucu oluşan iki fonksiyondan birinci fonksiyonda, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar, eğitim durumu, anne ve babanın eğitim durumu, baskınlık ve başarı özellikleri açısından, mikro kredi kullanan kadınlardan ve ev hanımlarından ayrılmıştır. Dolayısıyla “H1: Mikro kredi kullanan kadınlar başarı bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir” hipotezi ve “H4: Mikro kredi kullanan kadınlar baskınlık bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzeşir” hipotezi desteklenmemektedir. Mikro kredi kullanan kadınlar, başarı yönünden ev kadınlarıyla benzeşmekte, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlardan ise farklılaşmaktadır.

Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların başarı ortalaması daha yüksek çıkmıştır. Benzer şekilde mikro kredi kullanan kadınlar, baskınlık bakımından mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerden farklılaşmakta, ev kadınlarıyla benzeşmektedir. Mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerin baskınlık ortalaması daha yüksek çıkmıştır. Bu sonuç mikro kredi kullanan kadınların girişimci kadınlarla benzer özellikler taşıdığına yönelik çalışmaların sonuçlarından farklıdır (Sultana ve Hasan, 2010; DüNDAR, 2007; Anderson ve Locker, 2002; Ghodsee ve College, 2003; Bateman, 2010). Ancak girişimci kadınların yüksek başarı ve baskınlık özelliklerine sahip olduğu benzer çalışmaları destekler niteliktedir (Bennett ve Dann, 2000; Cromie, 1987; Waddell, 1983; Yağcı ve Bener, 2005; Chu, 2000; Lee, 1997).

Bu fonksiyonda mikro kredi kullanmayan girişimci kadınları, diğer iki gruptan ayıran en önemli değişken, katılımcının eğitim durumudur. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların eğitim düzeyi, mikro kredi kullanan kadınlara ve ev kadınlarına göre daha yüksektir. Bu sonuç, daha önce yapılan araştırma sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir (Hisrich ve Brush, 1983; Ufuk ve Özgen, 2001a; Özkaya, 2009; Kutanis, 2009; Smith ve diğ., 1982; Bennett ve Dann, 2000).

Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınları, diğer kadınlardan ayıran diğer değişkenler anne ve babanın eğitim durumudur. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların anne ve babalarının eğitim düzeyi daha yüksektir. Bu sonuç, Hisrich ve Brush (1983) tarafından yapılan araştırmadaki girişimci kadınların ebeveynlerinin eğitim düzeylerinin yüksek olduğu sonucunu desteklemektedir. Görüşülen mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların %53'ü evli olmayıp aileleriyle yaşamaktadır. Dolayısıyla özellikle babanın yüksek bir eğitim düzeyine sahip olması, bakış açısını genişletmekte ve bunun sonucunda kızının kendi işini kurmasına karşı çıkmamaktadır. Katılımcılar, yapılan görüşmelerde girişimcilik faaliyetinde bulunma konusunda ailelerinden destek gördüklerini ifade etmiştir. Katılımcılardan biri “...yıllarca farklı işlerde çalıştım, en sonunda ailemin desteğiyle bir tuhafiyeye dükkânı açtım. İşlerim kötü gitse bile ailem bana destek oluyor ve bana güveniyor...” sözleri, aile desteğinin bir kadının girişimde bulunmasında etkili olduğunu doğrulamaktadır.

Diskriminant Analizinde oluşan ikinci fonksiyonda, mikro kredi kullanan kadınlar, yaş, özerklik ve belirsizlik toleransı açısından mikro kredi kullanmayan girişimci

kadınlardan ve ev kadınlarından ayrılmıştır. Mikro kredi kullanan kadınların yaş ortalaması, diğer kadınların toplam yaş ortalamasından daha düşük çıkmıştır. Mikro kredi kullanan kadınların yaş ortalaması yaklaşık 35'tir. Mikro kredi kullanan kadınların yaşlarına ilişkin bir çalışmayla karşılaşılmamıştır. Ancak kadınların daha çok genç ve orta yaşlarda girişimcilik faaliyetlerine yöneldiğine ilişkin çalışmalar mevcut olup bu çalışmada elde edilen sonuçta söz konusu çalışmalarla paralellik göstermektedir (Hisrich ve Brush, 1983; Çakıcı, 2006; Soysal, 2010; Yetim, 2002; Yağcı ve Bener, 2005; Hisrich ve Öztürk, 1999). Kadınların, genç ve özellikle orta yaşlarda girişimcilik faaliyetlerine yönelmelerinin sebebi, genellikle bu yaşlarda daha bağımsız olabilmeleridir. Hayata dair tecrübeleri de arttığından bir girişimde bulunabilecek özgüveni kendilerinde bulabilmektedirler (Yetim, 2002). Bir diğer sonuç, mikro kredi kullanan kadınların, özerklik açısından diğer kadınlardan farklılaşmasıdır. Bu sonuç "H3: Mikro kredi kullanan kadınlar özerklik bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzer" hipotezini desteklememektedir. Mikro kredi kullanan kadınların özerklik ortalaması ile mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların özerklik ortalaması arasında çok fark olmamakla birlikte mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların ortalaması daha yüksek çıkmıştır. Literatürde bu sonuçla benzer bulgular elde edilmiştir (Cromie, 1987; Sexton ve Bowman, 1990; Sarri ve Trihopoulou, 2005). Yaşamı boyunca başkalarına muhtaç bir şekilde yaşayan kadın, orta yaşlara geldiğinde artık kendi kararlarını kendi alma arzusunda olmaktadır. Kendi hayatının kontrolünü ele almak için ekonomik özgürlüğünü kazanması gerektiğini düşündüğünden bağımsız bir girişimde bulunmaktadır. Bu çalışmada görüşülen kadınlardan biri "*...birine bir yemek ısmarlamak istediğimde veya bir ihtiyaç sahibi gördüğümde ona maddi yardımda bulunmak için kimseden izin almak zorunda kalmıyorum...*" sözleriyle özerklik duygusuna vurgu yapmıştır. Diğer taraftan ev kadınlarının özerklik ortalaması ise düşük çıkmıştır.

Son olarak analiz sonucunda mikro kredi kullanan kadınların, belirsizlik toleransı açısından hem ev kadınlarından hem de mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlardan farklılaştığı görülmüştür. Bu sonuç "H5: Mikro kredi kullanan kadınlar belirsizlik toleransı bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzer" hipotezini desteklememektedir. Mikro kredi kullanan kadınların

belirsizlik toleransının daha yüksek olduğu görülmüştür. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların ise beklenenin aksine düşük çıkmıştır. Çünkü literatüre bakıldığında genel olarak girişimcilerin belirsizlik toleransının yüksek olduğu belirlenmiştir (Markman ve Baron, 2003; Shane, 1995; Butler ve diğ., 2010; Sexton ve Bowman, 1985; Teoh ve Foo, 1997). Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların belirsizlik toleransının düşük çıkmasının sebebi, kadınların büyük çoğunluğunun maddi açıdan herhangi bir desteğe sahip olmadıklarından iş yaşamındaki herhangi bir zararı telafi edemeyeceklerini düşünmeleridir. Bunun sonucunda daha temkinli davranmak durumunda kalmaktadırlar. Kadınlardan bazılarının ailelerinde tek gelir kaynağı olması da kadınların sorumluluk duygusuna arttırmakta ve bu durum da belirsizliğe karşı daha tahammülsüz yapmaktadır. Çünkü risk alarak ailelerini zor durumda bırakmak istememektedirler. Görüşülen kadınlardan biri ailesine karşı olan sorumluluğunu şu şekilde dile getirmiştir: “...eşimden boşandım ve üç çocuğum var. Çocuklarıma kimseye muhtaç olmadan bakmak zorundayım”. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlardan bazıları ise girişimde bulunmak istedikleri zaman aileleri şiddetle karşı çıkmış, daha sonra müsaade etmişlerdir. Dolayısıyla bu kadınlar da hata yapmamaları gerektiğini, aksi takdirde ailelerinin baskısıyla iş yaşamına son vermek zorunda kalacaklarını düşünmektedirler. Katılımcılardan biri “...bir dükkân açmak istediğimde eşim ve ailesi şiddetle karşı çıktı, ama onları ikna etmeyi başardım. Başarısız olursam ‘biz sana söylemiştik, sen ne anlarsın çalışmaktan, evinde otur’ diyecekler. O nedenle çok dikkatli olmam lazım...” Mikro kredi kullanmayan kadınların hem maddi hem de manevi açıdan kaybedecek çok şeyleri olduğu görülmektedir. Bu yüzden girişimci kişiliğe sahip olmalarına rağmen, literatürdeki çalışmaların aksine belirsizlik toleransının düşük olması beklenmesi gereken bir durum olarak görülebilir.

Mikro kredi kullanan kadınlar ise teminatsız ve kefilsiz bir kredi aldıklarından bu krediye küçük bir borç olarak bakmaktadırlar. Büyük çoğunluğu herhangi bir girişimde bulunmadığından bir kaybetme korkusu da yaşamamaktadırlar. Başka bir ifadeyle kaybedecek bir şeyleri olmadığını düşündüklerinden belirsizlik toleransları yüksek çıkmıştır. Bireyler, bilgi sahibi olmadıkları bir konu hakkında karar vermek durumunda kaldıklarında, muhtemel kayıp ve kazançları karşılaştırarak kaybın olmadığı bir karar almaktadırlar. Çünkü bireyler, riskten kaçınma eğilimindedirler. Dolayısıyla ortada bir

kayıp riskinin olmadığı durumlarda bireylerin belirsizlik toleransı daha yüksek çıkmaktadır (Karan, 2004; Tversky ve Kahneman, 1974).

Kişilik özellikleri ile ilgili olan “H2: Mikro kredi kullanan kadınlar bağlanma bakımından ev kadınlarından farklılaşır ancak mikro kredi kullanmayan kadın girişimcilerle benzer” hipotezi ise bağlanma boyutunun güvenilirliği düşük çıktığından analizlere dâhil edilmemiş ve bu nedenle bu hipotez, test edilmemiştir.

Diskriminant Analizi sonucu elde edilen bulgular, mikro kredi kullanan kadınların kişilik özellikleri bakımından, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlara değil, daha çok ev kadınlarına benzediğini göstermiştir. Mikro kredi kullanan kadınlara ilişkin yapılan çalışmalarda, birbirine zıt iki görüş bulunmaktadır. Bazı çalışmalar, mikro kredi kullanan kadınların gerçek birer girişimci olduklarını iddia ederken, diğer çalışmalar ise mikro kredi kullanan kadınların girişimci olmadıklarını ileri sürmektedir. Birinci görüşü savunanlar, mikro kredi kullanan kadınların girişimci potansiyeline sahip olduklarını, mikro kredi sunularak onlardaki bu potansiyelin açığa çıkarılmasına imkân verildiğini, uzun vadede büyük ölçekli girişimlerde de bulunabileceklerini savunmaktadır (Sultana ve Hasan, 2010; Dündar, 2007; Anderson ve Locker, 2002; Ghodsee ve College, 2003; Bateman, 2010). İkinci görüşü savunanlar ise mikro kredi kullanan kadınların, herhangi bir girişimde bulunmak için değil, günlük ihtiyaçlarını karşılamak için kredi aldıklarını, dolayısıyla mikro krediyi bir sermaye olarak değil daha çok faizsiz bir borç olarak değerlendirdiklerini ileri sürmektedir. Dolayısıyla bu krediyi kendilerine düzenli bir gelir sağlayacak bir girişimde bulunmaya yönelik olarak kullanmadıklarını ifade etmişlerdir (Nader, 2008; Bateman, 2010; Hunt ve Kasynathan, 2002; Karnani, 2007a; Karnani, 2007b; Vanroose, 2007). Bu çalışmada ise ikinci görüşü desteklemeye yönelik sonuçlar elde edilmiştir. Literatürde girişimci kadınların kişilik özelliklerine yönelik yapılan çalışmaların bulguları doğrultusunda, mikro kredi kullanan kadınların, mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlara kişilik özellikleri açısından benzermediği, girişimci kişilik özelliklerine sahip olmayan ev kadınlarına benzediği görülmüştür. Çalışma kapsamında yapılan görüşmelerde de mikro kredi kullanmayan kadınların büyük çoğunluğunun, aldıkları krediyle evde el işi yaptıklarını, imkânları olduğu takdirde bir dükkân açacaklarını söylemiştir. Diğer taraftan mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların büyük çoğunluğu ise kendi imkânlarıyla küçük bir işyeri açmış olup ilerleyen zamanlarda küçük girişimlerini orta büyüklükte bir girişime dönüştürmeyi

planladıklarını söylemişlerdir. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlardan biri, tuhafıye dükkânını, ileride bir gelinlik dikim evine dönüştürmeyi plânladığını belirtmiş ve “...önemli olan pahalı ya da çok sayıda ürün satmak değil çok sayıda müşteriye sahip olmaktır” sözleriyle ürünlerini pazarlama konusunda da tecrübeli olduğunu göstermektedir. Mikro kredi kullanan kadınlardan biri ise “...eşimin borçlarını kapatmak için mikro krediyi aldım. El işi yapıp satarak geri ödemeleri yapıyorum. Geri ödemeler bittikten sonra yeni kredi almayı düşünmüyorum” sözleriyle girişimcilik faaliyetleriyle ilgilenmediğini ifade etmiştir.

Gruplar arası karşılaştırma yaparak, bireylerin, hangi özellik açısından hangi gruba ait olma olasılığını belirleyebilmek için Multinomial Lojistik Regresyon Analizi yapılmıştır. Analizde medeni durum, baba ve eşin mesleği, ücretli iş tercihi, tasarruf, yaş, anne ve babanın eğitim durumu, başarı, özerklik, baskınlık ve belirsizlik toleransı bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Genel olarak Multinomial Lojistik Regresyon modeline anlamlı katkı sağlayan değişkenler belirsizlik toleransı, özerklik, ücretli iş isteği, katılımcının eğitim durumu, eşin mesleği ve tasarrufta bulunabilmedir. Doğru sınıflandırma oranı %86 olarak gerçekleşmiştir. Analizde önce mikro kredi kullanmayan girişimci kadın referans grup alınmıştır. Ev kadını ve mikro kredi kullanan kadın olma olasılıkları ile mikro kredi kullanmayan kadın olma olasılıkları incelenmiştir. Bir kadının ev kadını olma olasılığı ile mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığı arasında şu ilişkiler bulunmuştur:

1. Özerklik arttıkça mikro kredi kullanmayan kadın olma olasılığı, ev kadını olma olasılığından daha yüksektir. Yüksek bir özerklik duygusuna sahip olan bir kadının, ev kadını olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığından yaklaşık 15 kat daha düşüktür. Bu sonuç, literatürdeki girişimci kadınların yüksek bir özerklik duygusuna sahip olduğu yönündeki bulgularla benzerlik göstermektedir (Cromie, 1987; Sexton ve Bowman, 1990; Sarri ve Trihopoulou, 2005).
2. Ücretli iş isteği arttıkça ev kadını olma olasılığı artmaktadır. Ücretli bir işi, girişimci olmaya tercih eden bir kadının ev kadını olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığından yaklaşık 8 kat daha yüksektir. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların, yüksek bir özerklik duygusuna

sahip olması, ücretli bir işte çalışmanın yerine bağımsız çalışmayı tercih etmelerinin nedeni olarak gösterilebilir.

3. Hiç okula gitmemiş bir kadının, ev kadını olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığından yaklaşık 15 kat daha yüksektir. İlköğretim mezunu olan bir kadının, ev kadını olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığından 9 kat daha yüksektir.
4. Tasarrufta bulunabilen bir kadının, ev kadını olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığından yaklaşık 6 kat daha yüksektir. Görüşme yapılan mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar, kendi imkânlarıyla işlerini kurmuş olup faaliyetlerini sürdürmeye çalışmaktadırlar. Ailelerinin ekonomik durumu iyi olmadığından, işlerinden elde ettikleri gelirle ailelerinin ihtiyacını sağlamaktadırlar. Bu nedenle tasarrufta bulunamamaktadırlar. Katılımcılarda biri: *"...aileme ben bakıyorum. Şuan evde tek gelir kaynağı benim. İki kardeşimi de ben okutuyorum..."* sözleriyle ailedeki sorumluluğunu dile getirmiştir. Ev kadınları ise eşlerinin, ev ihtiyaçlarını karşılamaları için kendilerine verdiği paradan tasarruf yapmaya çalışmaktadır. Eşlerinin büyük çoğunluğu işçi olan ev kadınları, eşlerinin işsiz kalabilme konusunda tedirgin olduklarından böyle bir durumla karşılaştıklarında kısa bir süreliğine de olsa evdeki ihtiyaçlar için kullanmak üzere tasarruf yapmaya çalışmaktadırlar. Eşi hayatta olmayan bir ev kadını ise *"...bana bağlanan aylıktan birikim yapmaya çalışıyorum..."* sözleriyle nasıl tasarruf yapabildiğini belirtmiştir.

Mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı ile mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığı arasında aşağıdaki ilişkiler bulunmuştur:

1. Belirsizlik toleransı arttıkça mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı artmaktadır. Belirsizlik toleransı yüksek olan bir kadının mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığından yaklaşık 6 kat daha yüksektir. Mikro kredi kullanan kadınlar, kaybedecekleri bir şey olmadığını düşündüklerinden belirsizlikten korkmamaktadırlar. Ancak mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar ise gerek aileleri içerisindeki sorumlulukları gerekse başarısız olduklarında çalışmalarına

aile bireyleri tarafından karşı çıkılacağı endişesi nedeniyle daha belirsizlikten kaçınmaktadırlar. Girişimci kadınların yüksek bir belirsizlik toleransına sahip olduğuna yönelik çalışmalar bulunmasına rağmen McMullen ve Shepherd (2006), belirsizliğe toleranslı olmanın girişimcilik için gerekli olmadığını iddia etmiştir. Onlara göre önemli olan kişinin ne yaptığını bilmesi ve motive olmasıdır (McMullen ve Shepherd, 2006).

2. Girişimci olma isteğine karşılık ücretli bir iş isteyen bir kadının, mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığından yaklaşık 5 kat daha yüksektir. Bu sonuç, Bateman (2010) tarafından yapılan çalışmayı desteklemektedir. Mikro kredi kullanan kadınlar, düzenli bir geliri olan bir iş imkânı olması durumunda girişimcilik faaliyetlerinde bulunmayacaklarını ifade etmiştir. Ancak mikro kredi kullanan kadınlar, bağımsız çalışmayı tercih ettiklerini söylemişlerdir.
3. Hiç okula gitmemiş bir kadının, mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığından yaklaşık 15 kat daha yüksektir. Benzer şekilde ilköğretim mezunu bir kadının, mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığından yaklaşık 12 kat daha yüksektir. Dolayısıyla “H7: Eğitim düzeyi girişimci olma olasılığını etkiler. Eğitim düzeyi yüksek kadınların girişimci olma olasılığı daha yüksektir” hipotezi desteklenmiştir. Bu sonuç, girişimci kadınların yüksek bir eğitim düzeyine sahip olduğuna yönelik başka çalışmaları desteklemektedir (Hisrich ve Brush, 1983; Özkaya, 2009; Kutanis, 2009). Brockhaus (1982) ve Bennet ve Dann (2000), girişimcilerin eğitim düzeyinin diğer bireylere göre daha yüksek olduğunu ileri sürmüştür. Benzer şekilde Roomi ve Parrot (2008), yüksek bir eğitim düzeyine sahip olmanın girişimci olma olasılığını arttırdığını belirlemiştir. Bu çalışmada görüşülen mikro kredi kullanmayan kadınların çoğunlukla lise mezunu olduğu görülmüştür. Bu sonuç, Çakıcı (2006)’nın çalışma sonucuyla benzerlik göstermektedir. Kırsal bölgelerde kadınların hayatı sadece evden ibaret olmaktadır. Bir genç kız okula gittiğinde hayatı, ev ve okul arasında geçmektedir. Okulda ailesi ve akrabaları dışında yeni bir çevre edinen kadın, eğitim basamaklarını tırmandıkça diğer kadınlardan

farklılaşmaktadır. Bu nedenle bir kadının eğitim düzeyinin yükselmesi, girişimci olma olasılığını arttırmaktadır.

4. Eşi işçi olarak çalışan bir kadının, mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı, mikro kredi kullanmayan girişimci kadın olma olasılığından yaklaşık 8 kat daha yüksektir. Bu sonuç eşi esnaf olanların girişimci olma olasılığının daha yüksek olacağı şeklindeki hipotezi desteklememektedir.

Son olarak Multinomial Lojistik Analizinde referans grup olarak mikro kredi kullanan kadınlar alınarak, mikro kredi kullanan kadın olma olasılığı ile ev kadını olma olasılığı arasındaki ilişki belirlenmeye çalışılmıştır. Elde edilen sonuçlar aşağıda sıralanmaktadır:

1. Belirsizlik toleransı yüksek olan bir kadının, ev kadını olma olasılığı, mikro kredi kullanan kadın olma olasılığından yaklaşık 2 kat daha düşüktür. Ev kadınlarının çoğunun eşi işçi olduğundan eşlerinin işini kaybetmesi endişesini taşımaktalar ve bu durum belirsizlikten kaçınmalarına neden olmaktadır. Buna karşılık mikro kredi kullanan kadınların eşlerinin çoğu kısa süreli işlerle (muhtelif uğraşı) gelirini kazandığından, kadınlar kaybedecek düzenli bir gelir olmadığı algısıyla belirsizliğe daha toleranslı olmaktadır.
2. Özerklik güdüsü yüksek olan bir kadının, ev kadını olma olasılığı, mikro kredi kullanan kadın olma olasılığından yaklaşık 4 kat daha düşüktür. Mikro kredi kullanan aldıkları mikro kredi nedeniyle az da olsa ev içinde söz hakkının artmasından dolayı kendi başına karar alabilmektedir. Ev kadınları ise herhangi bir işle uğraşmadıklarından ailelerinin onayı olmadan evle ilgili bir çok konuda kendi başlarına hareket edememektedirler.
3. Ücretli bir işi, girişimciliğe tercih eden bir kadının, ev kadını olma olasılığı, mikro kredi kullanan kadın olma olasılığından yaklaşık 3 kat daha yüksektir. Yukarıda sözü edildiği üzere ev kadınlarının düşük bir özerklik duygusuna sahip olmasının, bağımsız bir iş yapma yerine ücretli bir işi tercih edebileceklerini düşündürmektedir.
4. Eşi muhtelif uğraşı ile geçinen bir kadının, ev kadını olma olasılığı, mikro kredi kullanan kadın olma olasılığından 4 kat daha düşüktür. Mikro kredi kullanan

kadınlar da eşleri gibi düzenli bir gelir getirmeyen kısa süreli işlerle uğraşmaktadır. Bu şekilde aldıkları kredinin geri ödemesini yapmaktadırlar.

5. Tasarruf yapabilen bir kadının, ev kadını olma olasılığı, mikro kredi kullanan kadın olma olasılığından 2 kat daha düşüktür. Ev kadınları, büyük ölçüde eşlerinin gelirinine bağlı olarak az da olsa tasarruf yapmaya çalışmaktadırlar. Ancak mikro kredi alan kadınlar ise mikro kredi kurumuna haftalık küçük bir tutarı “kumbara” denilen hesaba yatırılmak üzere kuruma teslim etmektedirler. Kadınlardan biri “...az bir miktar bile olsa kumbarada birikiyor. Eğer elimde olursa harcarım, ama kumbara elimde olmadığına gereksiz yere harcama yapmıyorum. Çok lazım olduğunda istediğim miktarda çekebiliyorum.” Şeklinde konuşarak mikro kredi kurumunun kumbara uygulamasının tasarruf yapmalarında etkili olduğunu belirtmiştir. Daha önce yapılan çalışmalarda da mikro kredi kullanan kadınların tasarrufunun arttığına yönelik sonuçlar elde edilmiştir (Sultana ve Hasan, 2010; Parveen ve Chaudhury, 2009; Zarina ve diğ., 2011).

Multinomial Lojistik Regresyon Analizinde medeni durumun ile babanın mesleği modeli anlamlı katkı sağlamadığından medeni durum ve babanın mesleğinin girişimci olma olasılığına etkisine dair H6 ve H8 hipotezleri test edilememiştir.

Çalışmada, mikro kredi uygulamasının, kadınların hayatlarında sosyo-ekonomik açıdan bir değişiklik yaratıp yaratmadığını belirlemek için nitel araştırma yöntemi olan görüşme yöntemi kullanılmıştır. Mikro kredi kullanan kadınlar, mikro kredi kullanmayan kadınlar ve ev kadınları arasında karşılaştırma yapılmıştır. Bu kapsamda oluşturulan araştırma soruları ve ortaya çıkan cevaplar aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo 32: Araştırma Soruları ve Cevapları

Araştırma Sorusu	Cevap
Mikro kredi kullanan kadınlar kredi kullanmaya başladıktan sonra sosyo-ekonomik düzeylerinde nasıl bir değişiklik algılamaktadırlar?	Mikro kredi kullanan kadınlar kredi kullanmaya başladıktan sonra sosyo-ekonomik düzeylerinde olumlu bir değişiklik algılamaktadırlar
Girişimci kadınlar girişim faaliyetlerinden sonra sosyo-ekonomik düzeylerinde nasıl bir değişiklik algılamaktadırlar?	Girişimci kadınlar girişim faaliyetlerinden sonra sosyo-ekonomik düzeylerinde olumlu bir değişiklik algılamaktadırlar
Ev kadınları zaman içerisinde sosyo-ekonomik düzeylerinde nasıl bir değişiklik algılamaktadırlar?	Ev kadınları zaman içerisinde sosyo-ekonomik düzeylerinde herhangi bir değişiklik algılamamaktadırlar

Ev kadınları genel olarak eşya alımı ve çocuk alış-verişi konularında her zaman söz sahibi olduklarını belirtmiştir. Mikro kredi kullanan kadın ve mikro kredi kullanmayan kadınların da büyük çoğunluğu kendi paralarını kazanmaya başlamadan önce de söz sahibi olduklarını ifade etmiş ancak söz sahibi olduklarını söyleyenlerin oranı ev kadınlarına göre daha düşük çıkmıştır. Bunun olası bir nedeni, ev kadınları herhangi bir işle uğraşmadığından eşleri tarafından belirli alanlarda her zaman söz hakkı verilmiş olmasıdır. Mikro kredi kullanmayan kadınların çalışmadan önce söz sahibi olma oranı en düşüktür. Mikro kredi kullanmayan kadınlardan biri bu konuda şunu dile getirmiştir: “...eşim çalışmamı istemiyordu. Ben de huzursuzluk olmasın diye ev ile ilgili kararları eşime bırakmıştım.” Mikro kredi kullanmayan kadınların çalışmak istediklerinden eşleri veya aileleri tarafından kadınlara evde söz hakkı verilmeyerek baskı altında tutulmak istenmiş olması muhtemeldir. Mikro kredi kullanan kadınların çoğu eşlerinin rızasıyla mikro kredi aldığından, mikro kredi almak istedikleri için böyle bir baskıya maruz kalmamışlardır. Mikro kredi kullanan kadınların yarıya yakın bir kısmı, mikro kredi aldıktan sonra ev içerisinde sosyal ve ekonomik konularda söz haklarının arttığını ifade etmiştir.

Sonuç olarak, yapılan görüşmeler mikro kredi kullanan kadınların kredi kullanmaya başladıktan sonra sosyo-ekonomik düzeylerinde olumlu bir yönde değişiklik algıladıklarına işaret etmektedir. Bu sonuç literatürdeki diğer sonuçlarla benzerlik taşımaktadır (Amin ve diğ, 1998; Hashemi ve diğ, 1996; Panjaitan ve Cloud, 1999; Hoque ve Itohara, 2008; Ahmed ve diğ, 2011; Sharif, 2004). Türkiye’de mikro kredi, sadece kadınlara verilmektedir. Evin reisi olan erkek evdeki ihtiyaçları karşılayamadığında faizsiz bir kaynak olarak mikro krediyi görmektedir. Eşi aracılığıyla aldığı mikro krediyi borçlarını ödemede veya başka ihtiyaçlarında kullanmaktadır. Bu nedenle mikro kredi kullanan kadın, bir gelir kaynağı olarak görülmeye başlanmakta ve bu nedenle evdeki değeri artmaktadır. Hashemi ve arkadaşlarının (1996) yaptıkları araştırmada, mikro kredi alan kadının konumunun yükselmesinin yanı sıra, evdeki sorumluluklarını yerine getirmesinde diğer aile bireyleri tarafından yardım edildiğini ifade etmiştir.

Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların yarıya yakın bir kısmı, küçük de olsa bir gelire sahip olduklarında ev içerisinde söz haklarının arttığını belirtmişlerdir. Kadınlardan biri: *“...çalışmadan önce evde etkili olmasam bile fikrimi belirtebiliyordum. Ama kendi paramı kazandıktan sonra söz hakkım daha çok arttı.”* sözleriyle ekonomik açıdan güçlendiğinde hayatında sosyo-ekonomik açıdan bir değişiklik olduğunu belirtmiştir. Dolayısıyla girişimci kadınlarla yapılan görüşmeler, onların da girişim faaliyetlerinden sonra sosyo-ekonomik düzeylerinde olumlu yönde bir değişiklik algıladıklarını önermektedir.

Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların çoğu, kazandıkları parayla ailelerinin geçimini sağlamaktadırlar. *“Babam çalışmıyor, bende büyük kardeşlerim evli, küçük kardeşlerim ise öğrenciler. Aile içerisinde tek gelir kaynağı benim.”* diyen bir katılımcı ailedeki sorumluluğunu dile getirmiştir. Ailedeki konumundan dolayı her konuda fikrinin alındığını da eklemiştir.

Diğer taraftan bazı ev kadınları, eşleri vefat ettikten sonra evde söz sahibi olma durumlarında değişiklik olduğunu ifade etmiş ancak ev kadınlarının büyük çoğunluğu (%74), ev içerisindeki çeşitli konularda söz hakkına sahip olma durumlarında zaman içerisinde bir değişiklik olmadığını belirtmişlerdir. Sonuç-olarak, yapılan görüşmeler ev kadınlarının zaman içerisinde sosyo-ekonomik düzeylerinde bir değişiklik algılamadıklarına işaret etmektedir.

Mikro kredi uygulaması, kadınların büyük çoğunluğunun gündelik ihtiyaçlarını karşılamaktan öteye geçememektedir. Bunun nedenlerinden biri, verilen miktarın çok küçük olması ve mikro kredi kullanan kadınların girişimci kişilik özelliği taşımamasıdır. Miktar küçük olduğundan mikro kredi kullanan kadınların çoğu işyeri açamamakta, evinde elişi yaparak krediyi bu yönde değerlendirmeye çalışmaktadır. Mikro kredi kullanan kadınların büyük çoğunluğu el işi yaptığından yaptıkları el işleri benzer olmakta ve bu yüzden ürünlerini satmakta zorlanmakta ve ekonomik açıdan çok fazla bir kazanç sağlayamamaktadırlar. Çünkü mevcut durumda kadınlar, küçük bir pazarda birbiriyle rekabet etmektedir. Oysaki girişimci kişilik özelliklerine sahip olsalardı aldıkları kredileri farklı alanlarda değerlendirebilir ve bunun sonucunda da kadınlar söz konusu küçük miktardaki krediden büyük yararlar sağlayabilirdi. Dolayısıyla kadınların girişimci kişilik özellikleri olmadığından bu konuda kadınlara danışmanlık yaparak onların farklı alanlara yönlendirilmesi gerekmektedir.

Bazı durumlarda kadınlar, aldıkları kredinin tümünü veya bir kısmını eşlerine verdiği için, eşlerinin gözünde değerleri artmakta ve bunun sonucunda evde eşya alımı, çocuk alış-verişi, tasarruf gibi sosyal ve ekonomik konularda söz hakları artmaktadır. Bazı kadınlar ise evdeki sorumluluklarını aksatmalarına ve evde huzursuzluk çıkacağına neden olacağını düşündüklerinden dışarda çalışmayı istememekte ama ekonomik özgürlüğünü de kazanmak istemektedirler. Bu nedenle mikro kredi almaktadırlar.

Araştırma sonuçlarına dayanarak mikro kredi kullanmayan girişimci kadınların, mikro kredi kullanan kadınlara göre daha yüksek bir girişimcilik ruhuna sahip oldukları söylenebilir. Söz konusu kadınlar, ellerine yeterince para geçtiği takdirde işleriyle ilgili büyük plânları hayata geçirmeyi düşünmektedirler. Ancak onlar da mikro kredi kullanan kadınlar gibi çoğunlukla aynı alanda faaliyet gösterdiğinden çok fazla kâr sağlayamamaktadırlar. Elde ettikleri küçük miktarlardaki kâr ile işlerinin devamlılığını sürdürmektedirler. Bu kadınlar, girişimci kişilik özelliklerine sahip olmalarına rağmen sermaye yetersizliğinden bu potansiyeli değerlendirememektedirler. Mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlara, yeterli bir sermaye sağlanarak ortaklaşa, değişik tarzda yöresel el işlerinin satılacağı bir mağaza açma imkânı verilebilir. Burada satılacak ürünler ise evinde üretim yapmak isteyen mikro kredi kullanan kadınlar tarafından yapılabilir. Mikro kredi kullanan kadınlara neyi, nasıl, ne kadar üretecekleri bildirilerek

ve onlara ihtiyaç duyacakları malzemeler için mikro kredi kurumu tarafından kredi verilebilir. Kadınlar bu doğrultuda ürettikleri ürünleri, söz konusu mağazada satışa sunabilecektir. Böylece mikro kredi kullanan kadınlar, hem daha verimli bir üretim yapacak hem de ürünlerini satabilme endişesinden kurtulacaklardır. Aynı zamanda dışarda değil evde üretim yaptıkları için aileleriyle sorun yaşamayacaklardır. Mevcut durumdan daha düzenli bir gelir sağlayacaklarından, uzun vadede sosyo-ekonomik düzeylerinde olumlu yönde daha büyük değişimler gerçekleşebilecektir. Bunun sonucunda mikro kredi uygulaması, kadınların sadece gününü kurtarmak için kullandığı bir araç değil, gerçek anlamda refah düzeyinin yükselmesine yönelik olarak kullanılan bir araç olabilecektir. Diğer taraftan mikro kredi kullanmayan girişimci kadınlar da birinci elden tedarik ettikleri ürünleri, düşük maliyetle çok sayıda müşteriye satarak kâr sağlayabileceklerdir. Elde ettikleri kârla, girişimci potansiyellerini kullanarak farklı alanlarda daha büyük yatırımlar yapabileceklerdir. Böylece bölgenin gelişimine iş kadını olarak, daha fazla katkıda bulunabileceklerdir.

Bu çalışma, TR C3 bölgesinde sosyo-ekonomik düzeyi en düşük il olan Şırnak ili ile sınırlandırılmıştır. Bunun sebebi, Şırnak iline ilişkin çok az sayıda çalışma yapılmış olmasıdır.

Şırnak ilinde mikro kredi kullanımının sosyo-ekonomik düzey üzerindeki etkisini belirlemek için mikro kredi kullanan kadınlarla yarı yapılandırılmış görüşme yapılmıştır. Mikro kredi uygulamasının etkisinin ortaya çıkması için en az bir yıldır mikro kredi kullanan kadınlar seçilmiştir. Ancak bölgede toplam 214 mikro kredi kullanan kadın arasından sadece 54 kişi en az bir yıldır mikro kredi kullanmakta olduğundan, karşılaştırmaya imkân olması bakımından diğer gruplar için de aynı sayıda kadın araştırmaya dâhil edilmiştir, bu nedenle de örneklem sayısı düşük olmuştur.

Çalışmada karşılaşılan bir diğer kısıtlama, mikro kredi kullanan kadınlarla, mikro kredi personelinin gözetiminde görüşme yapılma zorunluluğunda kalınmasıdır. Şırnak ilindeki mikro kredi ile ilgilenenler, mikro kredi kullanan kadınların tanımadıkları kişilerle konuşmaya çekindiklerini iddia ederek, ısrarla kendilerinin de görüşmede yer alması gerektiğini belirtmiş, kadınlarla görüşmelerin kendilerinin uygun gördükleri zamanda, onların gözetiminde yapılmasına izin vermişlerdir. Ancak, Şırnak ilinde yalnızca iki mikro kredi personeli olduğundan, bu kişilerin iş yoğunluğu sebebiyle,

yapılan görüşmeler toplamda çok uzun zaman sürmüŒ, bireysel görüşmeler ise zaman kısıtı nedeniyle umut edilenden kısa tutulmuŒtur. Bu nedenle kadınlardan ihtiyaç duyulduğu kadar bilgi alınamamıŒtır.

Mikro kredi uygulamasından beklenen sonuçların alınabilmesi için birçok ÷lkede uygulama hatalarından kaynaklanan olumsuz sonuçların dikkate alınarak uygulamanın yeniden düzenlenmesi gerekmektedir. Mikro kredi Œubelerine yeterli miktarda personel istihdam edilerek mikro kredi verilen kadınlarla sosyal ve ekonomik konularda daha fazla bilgi verilerek gelişimleri desteklenmelidir. Bir diğer önemli konu mikro kredi kurumunun kapalı kutu olmaması gerektiğidir. AraŒtırmacılarla daha fazla işbirliği yapıldığı takdirde, bu konuda yapılacak araŒtırmalarda daha fazla bilgi elde edilebilecektir. Geniş kapsamlı araŒtırmalar sonucu uygulamadaki hatalar ve eksikler belirlenerek çözüm önerileri geliştirilebilecektir. Kurum faaliyetlerinde daha Œeffaf olduğu takdirde toplumda da daha fazla kabul görebilecektir. Bu çalışmada elde edilen bulguların da bundan sonra yapılacak araŒtırmalara ışık tutacağı düşün÷lmektedir.

KAYNAKÇA

- Acharya, S., Yoshino, E., Jimba, M., ve Wakai, S. (2005). Empowering Rural Women Through A Community Development Approach In Nepal. *Community Development Journal*, 34-46.
- Afrin, S., İslam, N., ve Ahmed, U. S. (2008). A Multivariate Model of Micro Credit and Rural Women. *International Journal of Business and Management*, 169-185.
- Ahmed, F., Siwar, C., ve Idris, N. A. (2011). Improving Well-being of Rural Women Through Participation in Microcredit Programme: Evidence from Bangladesh. *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 857-862.
- Ahmed, S. M., Chowdhury, M., ve Bhuiya, A. (2001). Micro-Credit and Emotional Well-Being: Experience of Poor Rural Women from Matlab, Bangladesh. *World Development*, 1957-1966.
- Altay, A. (2007). Küreselleşen Yoksulluk Olgusunun Önlenmesinde Mikrofinansman Yaklaşımı. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 57-67.
- Amin, R., Becker, S., ve Bayes, A. (1998). NGO-Promoted Micro-Credit Programmes and Women's Empowerment in Rural Bangladesh: Quantitative and Qualitative Evidence. *The Journal of Developing Areas*, 221-236.
- Amin, S., Rai, A. S., ve Topa, G. (2003). Does Microcredit Reach The Poor And Vulnerable? Evidence From Northern Bangladesh. *Journal of Development Economics*, 59-82.
- Anderson, C. L., ve Locker, L. (2002). Microcredit, Social Capital And Common Pool Resources. *World Development*, 95-105.
- Apospori, E., Papalexandris, N., ve Galanaki, E. (2005). Entrepreneurial and Professional CEOs: Differences in Motive and Responsibility Profile. *Leadership & Organization Development Journal* , 141-162.
- Asim, S. (2008). *Evaluating The Impact of Microcredit on Women's Empowerment in Pakistan*. DECRG World Bank Group.
- Aşçı, Z., ve Demiryürek, K. (2008). Kırsal Yoksullukla Mücadelede Yeni Adım: Mikrokredi. *Harran Üniv Ziraat Fakültesi Dergisi*, 73-79.
- Baltacı, M. Ö. (2011). *Kadınları Güçlendirme Mekanizması Olarak Mikro Kredi*. Ankara: Afşaroğlu Matbaası.

- Basher, A. (2001). Towards Understanding the Mismatch Between Micro- and macro-Level Effects of Microcredit: Causes and Imperatives. *The Bangladesh Development Studies*, 137-159.
- Basher, A. (2007). Empowerment of Microcredit Participants and its Spillover Effects: Evidence from the Grameen Bank of Bangladesh. *Journal of Developing Areas*, 173-183.
- Bateman, M. (2010). *Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rice Of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.
- Begley, T. M., ve Boyd, D. P. (1987). Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Smaller Businesses. *Journal of Business Venturing*, 79-93.
- Bennett, R., ve Dann, S. (2000). The Changing Experience of Australian Female Entrepreneurs. *Gender, Work and Organization*, 75-83.
- Beugelsdijk, S., ve Noorderhaven, N. (2005). Personality Characteristics of Self-Employed; An Empirical Study. *Small Business Economics*, 159–167.
- Bian, H. (2014). *Statistic Research and Consulting*. Mart 25, 2014 tarihinde www.core.ecu.edu: <http://core.ecu.edu/ofe/StatisticsResearch/> adresinden alındı
- Boelen, P. A., ve Reijntjes, A. (2009). Intolerance of Uncertainty and Social Anxiety. *Journal of Anxiety Disorders*, 130-135.
- Brandstätter, H. (1997). Becoming an Entrepreneur—a Question of Personality Structure? *Journal of Economic Psychology*, 157-177.
- Brockhaus, R. H. (1982). The Psychology of the Entrepreneur. C. A. Kent, D. L. Sexton, ve K. H. Vesper içinde, *Encyclopedia of Entrepreneurship* (s. 39-71). Prentice-Hall.
- Buhr, K., ve Dugas, M. J. (2002). The Intolerance of Uncertainty Scale: Psychometric Properties. *Behaviour Research and Therapy*, 931-945.
- Butler, J. E., Doktor, R., ve Lins, F. A. (2010). Linking International Entrepreneurship to Uncertainty,. *Journal of International Entrepreneurship*, 121-134.
- Can, Y., ve Karataş, A. (2007). Yerel Ekonomilerde Kalkınmanın İtici Gücü Olarak Kadın Girişimcilerin Rolü ve Mikro Finansman: Muğla İli Örneği. *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi*, 251-261.
- Carland, J. A., ve Carland, J. W. (1991). An Empirical Investigation into the Distinctions between Male and Female Entrepreneurs and Managers. *International Small Business Journal* , 62-72.

- Carleton, R. N., Sharpe, D., ve Asmundson, G. J. , (2007a). Anxiety Sensitivity and Intolerance of Uncertainty: Requisites of the Fundamental Fears? *Behaviour Research and Therapy*, 2307–2316.
- Carleton, R. N., Norton, M. P., ve Asmundson, G. J., (2007b). Fearing the unknown: A short version of the Intolerance of Uncertainty Scale. *Journal of Anxiety Disorders*, 105-107.
- Christen, R. P., Lyman, T. R., ve Rosenberg, R. (2003). *Microfinance Consensus Guidelines: Guiding Principles On Regulation And Supervision Of Vision*. Washington: CGAP/The World Bank Group.
- Chu, P. (2000). The Characteristics of Chinese Female Entrepreneurs: Motivation and Personality. *Journal of Entreprising Culture*, 67-84.
- Cromie, S. (1987). Motivations of Aspiring Male and Female Entrepreneurs. *Journal of Organizational Behavior*, 251-261.
- Cunningham, B., ve Lischeron, J. (1991). Defining Entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 45-61.
- Çakıcı, A. (2006). Mersin'deki Kadın Girişimcilerin İş Yaşamını Etkileyen Faktörler. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 54-78.
- Dequech, D. (1999). Expectations and Confidence under Uncertainty. *Journal of Post Keynesian Economics*, 415-430.
- Downey, H. K., Hellriegel, D., ve Jr, J. W. (1975). Environmental Uncertainty: the Construct and Its Application. *Administrative Science Quarterly*, 613-629.
- Döm, S. (2012). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yöneticiliği*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Drolet, J. (2010). Women, Micro Credit and Empowerment in Cairo, Egypt. *International Social Work*, 629-645.
- Dugas, M. J., Freeston, M. H., ve Ladouceur, R. (1997). Intolerance of Uncertainty and Problem Orientation in Worry. *Cognitive Therapy and Research*, 593-606.
- Dugas, M. J., Gosselin, P., ve Ladouceur, R. (2001). Intolerance of Uncertainty and Worry: Investigating Specificity in a Nonclinical Sample. *Cognitive Therapy and Research*, 551–558.
- Dugas, M. J., Hedayati, M., Karavidas, A., Buhr, K., Francis, K., ve Phillips, N. A. (2005). Intolerance of Uncertainty and Information Processing: Evidence of Biased Recall and Interpretations. *Cognitive Therapy and Research*, 57–70.

- Dugas, M. J., Schwartz, A., ve Francis, K. (2004). Intolerance of Uncertainty, Worry and Depression. *Cognitive Therapy and Research*, 835–842.
- Dündar, S. O. (2007). *Mikro Finansman*. Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü.
- Dyal-Chand, R. (2011). Lessons From The Grameen Bank: Entrepreneurialism My Not Be A Universal Norm. M. Bateman içinde, *Confronting Microfinance: Undermining Sustainable Development* (s. 65-82). USA: Kumarian Press.
- Elahi, K. Q., ve Danopoulos, C. P. (2004). Microcredit and the Third World: Perspectives from Moral and Political Philosophy. *International Journal of Social Economics*, 643-654.
- Ergeneli, A. (2006). *Örgüt ve İnsan*. Ankara: Hacettepe Üniv Hastaneleri Basımevi.
- FAO. (2000). *Microcredit: Effects on Rural Poverty and the Environment*. Rome: Food And Agriculture Organization Of The United Nations .
- Flores, R. M. (2011). The Impacts Of Microcredit On The Life Quality Women In The Rural Area In Andhra Pradesh (India). *Asia-Pacific Social Science Review*, 43-56.
- Garikipati, S. (2008). The Impact of Lending to Women on Household Vulnerability and Women's Empowerment: Evidence from India. *World Development*, 2620-2642.
- Garson, D. (2012). *Discriminant Function Analysis*. Asheboro, USA: Statistical Associates Publishing.
- Gartner, W. B. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *The Academy of Management Review*, 696-706.
- Ghodsee, K., ve College, B. (2003). Rethinking Development Templates: Women and Microcredit in Post-Socialist Southeastern Europe. *The Anthropology of East Europe Review*, 65-71.
- Gitobu, J. K., ve Gritzmacher, J. E. (1991). Rural Kenyan Entrepreneurship: The Role of Home Economics. *Journal of Home Economics*, 28-32.
- Goetz, A. M., ve Gupta, R. S. (1996). Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control Over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh. *World Development*, 45-63.
- Goodman, L. A. (1961). Snowball Sampling. *The Annals of Mathematical Statistics*, 148-170.

- Gosselin, H. L., ve Gris , J. (1990). Are Women Owner-Managers Challenging Our Definitions of Entrepreneurship? An In-Depth Survey. *Journal of Business Ethics*, 423-433.
- Grenier, S., Barrette, A.-M., ve Ladouceur, R. (2005). Intolerance of Uncertainty and Intolerance of Ambiguity: Similarities and differences. *Personality and Individual Differences*, 593-600.
- G ney, S. (2008). *Girişimcilik: Temel Kavramlar ve Bazı G ncel Konular*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- G ney, S. (2012). * rg tsel Davranış*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Halkias, D., Nwajiuba, C., Harkiolakis, N., ve Caracatsanis, S. M. (2011). Challenges Facing Women Entrepreneurs In Nigeria. *Management Research Review*, 221-235.
- Hammill, A., Matthew, R., ve McCarter, E. (2008). Microfinance and Climate Change Adaptation. *Institute of Development Studies*, 113-122.
- Handy, F., Kassam, M., ve Ranade, S. (2002). Factors Influencing Women Entrepreneurs of NGOs in India. *Nonprofit Management & Leadership*, 139-154.
- Hansemark, O. C. (2003). Need for Achievement, Locus of Control and the Prediction of Business Start-Ups: A Longitudinal Study. *Journal of Economic Psychology*, 301-319.
- Harper, M. (2011). The Commercialization Of Microfinance: Resolution Or Extension Of Poverty. M. Bateman iinde, *Confronting Microfinance: Undermining Sustainable Development* (s. 49-64). USA: Kumarian Press.
- Hashemi, S. M., Schuler, S. R., ve Riley, A. P. (1996). Rural Credit Programs and Women's Empowerment in Bagladesh. *World Development*, 635-653.
- Hisrich, R. D. (1984). The Woman Entrepreneur in the United States and Puerto Rico: A Comparative Study. *Leadership & Organization Development* , 3-8.
- Hisrich, R. D., ve Brush, C. (1983). The Women Entrepreneur: Implications of Family Educational and Occupational Experience. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 255-270.
- Hisrich, R. D., ve O'Brien, M. (1981). The Women Entrepreneur from a Business and Sociological Perspective. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 21-39.
- Hisrich, R. D., ve Öztürk, S. A. (1999). Women Entrepreneurs in a Developing Economy. *The Journal of Management*, 114-124.

- Holvoet, N. (2004). Impact of Microfinance Programs on Children's Education: Do the Gender of the Borrower and the Delivery Model Matter? *Journal of Microfinance*, 27-49.
- Hoque, M., ve Itohara, Y. (2008). Participation and Decision Making Role of Rural Women in Economic Activities: A Comparative Study for Members and Non-Members of the Micro-Credit Organizations in Bangladesh. *Journal of Social Sciences*, 229-236.
- Hoque, M., ve Itohara, Y. (2009). Women Empowerment Through Participation In Micro-Credit Programme: A Case Study From Bagladesh. *Journal of Social Sciences*, 244-250.
- Hulme, D. , (2000a). Impact Assessment Methodologies for Microfinance: Theory, Experience and Better Practice. *World Development*, 79-98.
- Hulme, D. , (2000b). Is Microdebt Good For Poor People? A Note On The Dark Side Of Microfinance. *Small Enterprise Development*, 26-28.
- Hunt, J., ve Kasynathan, N. (2002). Reflections on Microfinance and Women's Empowerment. *Development Bulletin*, 71-75.
- IBM. (2014). *IBM*. Mart 22, 2014 tarihinde http://pic.dhe.ibm.com/infocenter/spssstat/v20r0m0/index.jsp?topic=%2Fcom.ibm.spss.statistics.cs%2Fnominalregression_table.htm adresinden alındı
- Jacobowitz, A., ve Vidler, D. C. (1982). Characteristics of Entrepreneurs: Implications for Vocational Guidance. *Vocational Guidance Quarterly*, 252-257.
- Javed, A., Luqman, M., Khan, A. S., ve Farah, A. A. (2006). Impact of Micro-credit Scheme of NRSP on the Socio-economic Conditions of Female Community in District Rawalakot, Azad Jamu and Kashmir, Pakistan. *Journal of Agriculture & Social Sciences*, 142-144.
- Kabeer, N. (2001). Conflicts Over Credit: Re-Evaluating the Empowerment Potential of Loans to Women in Rural Bangladesh. *World Development*, 63-84.
- Kalaycı, Ş. (2010). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yay. Dağ.
- Kalton, G., ve Anderson, D. W. (1986). Sampling Rare Populations. *Journal of the Royal Statistical Society*, 65-82.
- Karan, M. B. (2004). *Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Karnani, A. , (2007a). Employment, Not Microcredit, is the Solution. Michigan.

- Karnani, A. , (2007b). Microfinance Misses Its Mark. *Stanford Social Innovation Review*, 34-40.
- Katz, M. H. (2011). *Multivariable Analysis A Practical Guide for Clinicians and Public Health Researchers*. Cabridge University Press.
- KEDV. (2012). *Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı*. Ekim 14, 2012 tarihinde www.kedv.org.tr: <http://www.kedv.org.tr/index.php?page=hakkimizda> adresinden alındı
- Kevane, M., ve Wydick, B. (2001). Microenterprise Lending to Female Entrepreneurs: Sacrificing Economic Growth for Poverty Alleviation? *World Development*, 1225-1236.
- Khanka, S. S. (2009). Motivational Orientation of Assamese Entrepreneurs in the SME Sector. *Journal of Entrepreneurship* , 209-218.
- Knoke, J. D. (1982). Discriminant Analysis with Discrete and Continuous Variables. *Biometrics*, 191-200.
- Ktzanowski, W. (1980). Mixtures of Continuous and Categorical Variables in Discriminant Analysis. *Biometrics*, 493-499.
- Kuhinur, S., ve Rokonuzzaman, M. (2009). Impact of Grameen Bank Micro Credit on Change in Livelihood Status of Women Beneficiaries. *Journal of the Bangladesh Agricultural University*, 381-386.
- Kutanis, R. Ö. (2009). Kadın ve Erkek Girişimcilerin Algılama Farklılıkları: Sakarya Örneği. *Uluslararası Disiplinlerarası Kadın Çalışmaları Kongresi*, (s. 258-267). Sakarya.
- Ladouceur, R., Gosselin, P., ve Dugas, M. J. (2000). Experimental Manipulation of Intolerance of Uncertainty: A Study of a Theoretical Model of Worry. *Behaviour Research and Therapy* , 933-941.
- Lee, J. (1997). The Motivation Of Women Entrepreneurs In Singapore. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 93-110.
- Leff, N. H. (1979). Entrepreneurship and Economic Development: The Problem Revisited. *Journal of Economic Literature*, 46-64.
- Li, X., Gan, C., ve Hu, B. (2011). The Impact of Microcredit on Women's Empowerment: Evidence from China. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 239-261.
- Likert, R. (1932). A Technique for the Measurement of Attitudes. New York: Achieves of Psychology.

- Mahmud, S. (2003). Actually How Empowering Is Microcredit? *Development and Change*, 577-605.
- Mallick, R. (2002). Implementing and Evaluating Microcredit in Bangladesh. *Development in Practice*, 153-163.
- Marcoulides, G. A., ve Hershberger, S. L. (1997). *Multivariate Statistical Methods: A First Course*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Markman, G. D., ve Baron, R. A. (2003). Person–Entrepreneurship Fit: Why Some People are More Successful as Entrepreneurs than Others. *Human Resource Management Review*, 281–301.
- McKernan, S. M. (2002). The Impact of Microcredit Programs on Self-Employment Profits: Do Noncredit Program Aspects Matter? *The Review of Economic and Statistics*, 93-115.
- McMullen, J. S., ve Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial Action and the Role of Uncertainty in the Theory of the Entrepreneur. *Academy of Management Review*, 132-152.
- Milliken, F. J. (1987). Three Types of Perceived Uncertainty about the Environment: State, Effect, and Response Uncertainty. *The Academy of Management Review*, 133-143.
- Morduch, J. (2000). The Microfinance Schism. *World Development*, 617-629.
- Morris, M. H., Miyasaki, N. N., Watters, C. E., ve Coombes, S. M. (2006). The Dilemma of Growth: Understanding Venture Size Choices of Women Entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 221-244.
- Murray, H. A. (2008). *Explorations in Personality*. New York: Oxford University Press.
- Nader, Y. F. (2008). Microcredit and The Socio-Economic Wellbeing of Women and Their Families in Cairo. *The Journal of Socio-Economics*, 644-656.
- Nanda, P. (1999). Women's Participation in Rural Credit Programmes in Bangladesh and Their Demand for Formal Health Care: Is There a Positive Impact? *Health Economics and Econometrics*, 415-428.
- Navajas, S., Schreiner, M., Meyer, R. L., Vega, C. G., ve Meza, J. R. (2000). Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia. *World Development*, 333-346.
- Osmani, L. N. (2007). A Breakthrough in Women's Bargaining Power: The Impact of Microcredit. *Journal of International Development*, 695-716.

- Ören, K., Cengiz, N., ve Akman, E. (2012). Kadınların Yoksullukla Mücadele Aracı Mikro Kredi: Deneyimler Üzerinden Bir İnceleme. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 313-338.
- Özdemir, A. A. (2010). Potansiyel Girişimci Olan Kadınların Motivasyon Faktörleri ve Eskişehir'de Bir Araştırma. *Ege Akademik Bakış*, 117-139.
- Özer, P. S., Özmen, Ö. N., ve Eriş, E. D. (2007). Öğrenilmiş Gereksinimlere Yönelik Bir Ölçek Geliştirme Çalışması. *Ege Akademik Bakış*, 553-571.
- Özkaya, M. O. (2009). Kadın Girişimcilere Yönelik "Strateji Geliştirmede" Yerel Yönetimlerle İşbirliği İçinde Olmak, Mümkün mü? *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 56-72.
- Özmen, F. (2012). Türkiye'de Kadın İstihdamı ve Mikro Kredi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 109-130.
- Pandey, J., ve Tewary, N. (1979). Locus of Control and Achievement Values of Entrepreneurs. *Journal of Occupational Psychology*, 107-111.
- Panjaitan, R. D., ve Cloud, K. (1999). Gender, Self-Employment and Microcredit Programs An Indonesian Case Study. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 769-779 .
- Parmar, A. (2003). Micro-Credit, Empowerment, and Agency: Re-Evaluating the Discourse. *Canadian Journal of Development Studies*, 461-476.
- Parveen, S., ve Chaudhury, S. R. (2009). Micro-Credit Intervention and Its Effects on Empowerment of Rural Women: The BRAC Experience. *Bangladesh Research Publications Journal*, 641-647.
- Pitt, M. M., ve Khandker, S. R. (1998). The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does The Gender of Participants Matter. *The Journal of Political Economy*, 958-996.
- Pitt, M. M., Khandker, S. R., ve Cartwright, J. (2003). *Does Micro-Credit Empower Women? Evidence from Bangladesh*. World Bank.
- Praag, C. M. (1999). Some Classic Views on the Entrepreneurship. *De Economist*, 311-335.
- Rafiq, R. B., Abdullah, S., ve Ahmadi, H. (2007). Microfinance Program in Developing Countries: An Analysis of The Impact of Micro-credit for The Women in Bangladesh. *International Journal of Business Research*.

- Rahman, S., Junankar, P. N., ve Mallik, G. (2009). Factors Influencing Women's Empowerment on Microcredit Borrowers: A Case Study in Bangladesh. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 287-303.
- Rankin, K. N. (2001). Governing Development: Neoliberalism, Microcredit and Rational Economic Woman. *Economy and Society*, 18-37.
- Rhyne, E. (1998). The Yin and Yang of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability. *Microbanking Bulletin*, 6-9.
- Roberts, E. B. (1989). The Personality and Motivations of Technological Entrepreneurs. *Journal of Engineering and Technology Management*, 5-23.
- Roomi, M. A., ve Parrot, G. (2008). Barriers to Development and Progression of Women Entrepreneurs in Pakistan. *The Journal of Entrepreneurship*, 59-72.
- Rumelt, R. P. (2005). *Theory, Strategy and Entrepreneurship*. Los Angeles: Springer US.
- Sakarya, Ş. (2005). Yerel Kalkınmanın Finansal Dinamiği: Mikro Finans ve Türkiye'deki Gelişmeler. *1. Yerel Ekonomiler Kongresi* (s. 98-107). Konya: Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF.
- Sarri, K., ve Trihopoulou, A. (2005). Female Entrepreneurs' Personal Characteristics and Motivation: A Review of the Greek Situation. *Women in Management Review*, 24-36.
- Schuler, S. R., ve Hashemi, S. M. (1994). Credit Programs, Women's Empowerment and Contraceptive Use in Rural Bangladesh. *Studies In Family Planning*, 65-76.
- Sexton, D. L., ve Bowman, N. (1985). The Entrepreneur: A Capable Executive and More. *Journal of Business Venturing*, 129-140.
- Sexton, D. L., ve Bowman, N. (1990). Female and Male Entrepreneurs: Psychological Characteristics and Their Role in Gender-Related Discrimination. *Journal of Business Venturing*, 29-36.
- Shane, S. (1995). Uncertainty Avoidance and the Preference for Innovation Championing Roles. *Journal of International Business Studies*, 47-68.
- Shane, S., Locke, E. A., ve Collins, C. J. (2003). Entrepreneurial Motivation. *Human Resource Management Review*, 257-279.
- Sharif, N. R. (2004). Microcredit Programs and Women's Decision-Making Status: Further Evidence from Bangladesh. *Canadian Journal of Development*, 465-480.

- Smith, N. R., McCain, G., ve Warren, A. (1982). Women Entrepreneurs Really are Different: A Comparison of Constructed Ideal Types of Male and Female Entrepreneurs. *Frontiers of Entrepreneurship Research* , 68-77.
- Soysal, A. (2010). Kadın Girişimcilerin Özellikleri, Karşılaştıkları Sorunlar ve İş Kuracak Kadınlara Öneriler: Kahramanmaraş İlinde Bir Araştırma. *Eskişehir Osmangazi Ünv İİBF Dergisi*, 71-95.
- Stewart, W. H., Watson, W. E., Carland, J. C., ve Carland, J. W. (1998). A Proclivity for Entrepreneurship: A Comparison of Entrepreneurs, Small Business Owners and Corporate Managers. *Journal of Business Venturing*, 189–214.
- Sultana, S., ve Hasan, S. S. (2010). Impact of Micro-Credit on Economic Empowerment of Rural Women. *The Agriculturists*, 43-49.
- Sundaresan, S. (2008). The Changing Landscape Of Microfinance. S. Sundaresan içinde, *Microfinance-Emerging Trends And Challenges* (s. 1-24). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Swain, R. B., ve Wallentin, F. Y. (2009). Does Microfinance Empower Women? Evidence From Self-Help Groups In India. *International Review of Applied Economics*, 541-556.
- Teoh, H. Y., ve Foo, S. L. (1997). Moderating Effects of Tolerance for Ambiguity and Risk Taking Propensity on the Role Conflict Percived Performance Relationship: Evidence from Singaporean Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 67-81.
- Türkiye Grameen Mikrofinans Programı*. (17.06.2014). www.tgmp.net. adresinden alınmıştır
- Tversky, A., ve Kahneman, D. (1974). Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 1124-1131.
- Ufuk, H., ve Özgen, Ö. , (2001a). The Profile Of Women Entrepreneurs: A Sample From Turkey. *International Journal of Consumer Studies*, 299-308.
- Ufuk, H., ve Özgen, Ö., (2001b). Interaction Between the Business and Family Lives of Women Entrepreneurs in Turkey. *Journal of Business Ethics*, 95-106.
- UnitedNations. (1999). *World Economic and Social Survey 1999: Trends and Policies in the World Economy*. New York: Department of Economic and Social Affairs.
- UnitedNations. (2012). *International Year Of Micro Credit 2005*. Aralık 31, 2012 tarihinde <http://www.yearofmicrocredit.org/> adresinden alındı

- Vanroose, A. (2007). *Is microfinance an ethical way to provide financial services to the poor? Microfinance: Are its promises ethically justified?* Belgium: Université Libre de Bruxelles- Centre Emile Bernheim.
- Waddell, F. T. (1983). Factors Affecting Choice, Satisfaction and Success in the Female Self-Employed . *Journal of Vocational Behavior*, 294-304.
- Walner, H. A., ve Rubin, I. M. (1969). Motivation of Research and Development Entrepreneurs: Determinants of Company Success. *Journal of Applied Psychology*, 178-184.
- Watkins, J. M., ve Watkins, D. S. (1983). The Female Entrepreneur: Her Background and Determinants of Business Choice-Some British Data. *Frontiers Entrepreneurship Research*, 271-288.
- Weinshall, T. D. (1993). *Societal Culture and Management*. Berlin: Walter De Gruyter.
- Williams, S. (2007, January 26). *Commentary: The Problems With Micro-Lending* . Kasım 17, 2012 tarihinde The Berkeley Daily Planet: <http://www.berkeleydailyplanet.com/issue/2007-01-26/article/26192?headline=Commentary-The-Problems-With-Micro-Lending--By-Sally-Williams> adresinden alındı
- Woller, G. M., Dunford, C., ve Woodworth, W. (1999). Where To Microfinance? *International Journal of Economic Development*, 29-64.
- www.kadininstatusu.gov.tr. (tarih yok). *Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü*. Mart 2014 tarihinde <http://www.kadininstatusu.gov.tr/tr/19067/Tarihce> adresinden alındı
- Yağcı, F., ve Bener, Ö. (2005). Girişimci Kadınların Demografik ve Genel Karakteristikleri İle Kadınları Girişimciliğe Motive Eden Faktörler. *Bilig*, 85-100.
- Yetim, N. (2002). Sosyal Sermaye Olarak Kadın Girişimciler: Mersin Örneği. *Ege Akademik Bakış*, 79-92.
- Yunus, M. (2003). Expanding Microcredit Outreach to Reach the Millennium Development Goal: Some Issues for Attention. *The International Seminar on "Attacking Poverty with Microcredit"*. Dhaka: PKSF.
- Yunus, M. (2007). *Creating A World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism*. New York: PublicAffairs.
- Zaman, H. (1999). *Assessing the Impact of Micro-credit on Poverty and Vulnerability in Bangladesh*. Washington: The World Bank Development Economics Office of the Senior Vice President and Chief Economist.

Zarina, M. N., Dalilah, Y., ve Kamil, A. A. (2011). Improving the Livelihood of Single Mothers through Microcredit Facilities. *IEEE Colloquium on Humanities, Science and Engineering Research*, 586-591.

EKLER

Ek 1: Mikro Kredi Kullanan Kadınlara Yönelik Sosyo-Ekonomik Düzey Anketi

Medeni Durum: Evli olmayan Evli

Yaş:

1. Öğrenim Durumu

Diğer Açık ilköğretim İlköğretim Açık lise Lise
 Üniversite

2. Babanın öğrenim durumu:

Diğer Açık ilköğretim İlköğretim Açık lise Lise
 Üniversite

3. Babanın yaptığı iş

Muhtelif uğraşı Esnaf İşçi Memur İşsiz
 Diğer

4. Annenin öğrenim durumu:

Diğer Açık ilköğretim İlköğretim Açık lise Lise
 Üniversite

5. Annenin yaptığı iş:

6. Kaç kardeşiniz var? :

7. Ailede kaçınıcı çocuksunuz? :

(evli değilseniz 12. soruya geçiniz)

8. Eşinin öğrenimi:

Diğer Açık ilköğretim İlköğretim Açık lise Lise
 Üniversite

9. Eşinin yaptığı iş
 Muhtelif uğraşı Esnaf İşçi Memur İşsiz
 Diğer
10. Kaç çocuğunuz var? :
11. En küçük çocuğunuz kaç yaşında? :
12. Oturduğunuz ev:
 İyi Orta kötü
13. Aile büyükleri ile mi oturuyorsunuz? Kiminle?
14. Sizi mikro kredi almaya kim teşvik etti? Mikro kredi ile ilgili bilgiyi kimden aldınız?
15. Mikro kredi aldığınız tarih (ay ve yıl):
16. Aldığınız kredinin miktarı kaç?:
17. Hangi alanda mikro krediyi kullandınız?
18. Aldığınız mikro krediyi hangi amaçla kullanacağınıza kim karar verdi?
 Eş Kendisi Diğer
19. Mikro kredi alma amacına uygun üretim/satış yapıldı mı?
 Evet Hayır
20. Geri ödemede sıkıntı yaşıyor musunuz?
 Evet Bazen Hayır
21. Aldığınız kredi üzerinde kontrole sahip misiniz? Değilseniz kim kontrol ediyor?
 Eş Baba Kardeş Diğer
22. Yanınızda eleman çalıştırıyor musunuz?
a)Kaç kişi
b)Kimler(çocuklar mı, aileden mi veya...)
23. İş büyüttünüz mü veya büyütmeyi düşünüyor musunuz? Nasıl?
24. Yeni kredi almayı düşünüyor musunuz?
25. Ailede başka mikro kredi alan var mı? Var ise kim almaktadır? :

26. Mikro kredi almadan önce evinizde hangi konularda söz sahibi idiniz?

- Eşya alımı Çocuk alış-verişi Çocuk eğitimi Ev alımı
 Araba alımı Bağımsız tasarruf Diğer

27. Mikro kredi aldıktan sonra hangi konularda bir değişiklik oldu ?

- Eşya alımı Çocuk alış-verişi Çocuk eğitimi Ev alımı
 Araba alımı Bağımsız tasarruf Diğer

28. Mikro kredi aldıktan sonra birikim yapabiliyor musunuz? Nasıl?(*para, altın vb*)

- Biriktiremiyorum Evde biriktiriyorum Mikro kredi
 kurumunda birikim yapıyorum

29. Mikro kredi aldıktan sonra evdeki konumunuz değişti mi?

- a)Kocanın gözünde b)Çocukların gözünde

30. Eşinizin mikro kredi almanızdaki görüşü...

- Olumlu düşünce: *ekonomik açıdan, huzur vb*
 Olumsuz düşünce: *çocuklarla sorun, evde huzursuzluk vb*

31. Mikro kredi aldıktan sonra siz kendinizi nasıl hissediyorsunuz? Pişman mısınız yoksa mutlu musunuz? Hangi açılardan?

32. Ücretli bir işte çalışmayı tercih eder miydiniz?

Ek 2: Mikro Kredi Kullanmayan Girişimci Kadınlara Yönelik Sosyo-Ekonomik Düzey Anketi

Medeni Durum: Evli olmayan Evli

Yaş:

1. Öğrenim Durumu

Diğer Açık ilköğretim İlköğretim Açık lise Lise
Üniversite

2. Babanın öğrenim durumu:

Diğer Açık ilköğretim İlköğretim Açık lise Lise
Üniversite

3. Babanın yaptığı iş

Muhtelif uğraşı Esnaf İşçi Memur İşsiz Diğer

4. Annenin öğrenim durumu:

Diğer Açık ilköğretim İlköğretim Açık lise Lise
Üniversite

5. Annenin yaptığı iş:

6. Kaç kardeşiniz var? :

7. Ailede kaçınıcı çocuksunuz? :

(evli değilseniz 12. soruya geçiniz)

8. Eşinin öğrenimi:

Diğer Açık ilköğretim İlköğretim Açık lise Lise
Üniversite

9. Eşinin yaptığı iş

Muhtelif uğraşı Esnaf İşçi Memur İşsiz Diğer

10. Kaç çocuğunuz var? :

11. En küçük çocuğunuz kaç yaşında? :

12. Oturduğunuz ev:

İyi Orta kötü

13. Aile büyükleri ile mi oturuyorsunuz? Kiminle?

14. Hangi alanda çalışıyorsunuz?

15. Kazancınız üzerinde kontrole sahip misiniz? Değilseniz kim kontrol ediyor?

Eş Baba Kardeş Diğer

16. Yanınızda eleman çalıştırıyor musunuz?

a)Kaç kişi

b)Kimler(çocuklar mı, aileden mi veya...)

17. İşi büyüttünüz mü veya büyütmeyi düşünüyor musunuz? Nasıl?

18. İşiniz olmadan önce evinizde söz sahibi miydiniz? Hangi konularda:

Eşya alımı Çocuk alış-verişi Çocuk eğitimi Ev alımı

Araba alımı Bağımsız tasarruf Diğer

19. İşiniz olduktan sonra bir değişiklik oldu mu? Hangi konularda:

Eşya alımı Çocuk alış-verişi Çocuk eğitimi Ev alımı

Araba alımı Bağımsız tasarruf Diğer

20. Birikim yapabiliyor musunuz? Nasıl? (*para, altın vb*)

Biriktiremiyorum Evde biriktiriyorum

21. İşiniz başladıktan sonra evdeki konumunuz değişti mi?

a)Kocanın gözünde b)Çocukların gözünde

22. Eşinizin çalışmanız hakkındaki ne düşünüyor?

Olumlu düşünce: *ekonomik açıdan, huzur vb*

Olumsuz düşünce: *çocuklarla sorun, evde huzursuzluk vb*

23. İşe başladıktan sonra siz kendinizi nasıl hissediyorsunuz? Pişman mısınız yoksa mutlu musunuz? Hangi açılardan?

24. Finansal açıdan sıkıntı yaşıyor musunuz?

Evet Bazen Hayır

25. Mikro kredi almak ister miydiniz?

Evet Hayır

26. Ücretli bir işte çalışmayı tercih eder miydiniz?

Ek 3: Ev Kadınlarına Yönelik Sosyo-Ekonomik Düzey Anketi

Medeni Durum: Evli olmayan Evli

Yaş:

1. Öğrenim Durumu

Diğer Açık ilköğretim İlköğretim Açık lise Lise
 Üniversite

2. Babanın öğrenim durumu:

Diğer Açık ilköğretim İlköğretim Açık lise Lise
 Üniversite

3. Babanın yaptığı iş

Muhtelif uğraşı Esnaf İşçi Memur İşsiz Diğer

4. Annenin öğrenim durumu:

Diğer Açık ilköğretim İlköğretim Açık lise Lise
 Üniversite

5. Annenin yaptığı iş:

6. Kaç kardeşiniz var? :

7. Ailede kaçınıcı çocuksunuz? :

(evli değilseniz 12. soruya geçiniz)

8. Eşinin öğrenimi:

Diğer Açık ilköğretim İlköğretim Açık lise Lise
 Üniversite

9. Eşinin yaptığı iş

Muhtelif uğraşı Esnaf İşçi Memur İşsiz Diğer

10. Kaç çocuğunuz var? :

11. En küçük çocuğunuz kaç yaşında? :

12. Oturduğunuz ev:

İyi Orta kötü

13. Aile büyükleri ile mi oturuyorsunuz? Kiminle?

14. Evinizde söz sahibi miydiniz? Hangi konularda:

- Eşya alımı Çocuk alış-verişi Çocuk eğitimi Ev alımı
- Araba alımı Bağımsız tasarruf Diğer

15. Ev içerisinde zamanla söz hakkınız arttı mı?

16. Birikim yapabiliyor musunuz? Nasıl? (*para, altın vb*)

- Biriktiremiyorum Evde biriktiriyorum

17. Evdeki konumunuz değişti mi?

- a)Kocanın gözünde b)Çocukların gözünde

18. Kendi işinizi kurmak ister miydiniz?

19. Mikro kredi alarak iş kurmak ister miydiniz?

- Evet Hayır

20. Ücretli bir işte çalışmayı tercih eder miydiniz?

