



T.C.
EGE ÜNİVERSİTESİ
Sosyal Bilimler Enstitüsü



**KADIN GİRİŞİMCİLİĞİNİN CİNSİYETÇİ YAPISINA OECD
VERİLERİYLE NİCEL BİR BAKIŞ: ÜLKELERARASI BİR
ETKİNLİK ANALİZİ**

Yüksek Lisans Tezi

Duygu SEÇKİN HALAÇ

Kadın Çalışmaları Anabilim Dalı

İZMİR

2020

T.C.
EGE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**KADIN GİRİŞİMCİLİĞİNİN CİNSİYETÇİ YAPISINA OECD
VERİLERİYLE NİCEL BİR BAKIŞ: ÜLKELERARASI BİR
ETKİNLİK ANALİZİ**

Yüksek Lisans Tezi

DUYGU SEÇKİN HALAÇ

Tez Danışmanı: Doç.Dr. Gülgün Meşe

Kadın Çalışmaları Anabilim Dalı
Kadın Çalışmaları Tezli Yüksek Lisans Programı

ETİK KURALLARA UYGUNLUK BEYANI

Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne sunduğum **Kadın girişimciliğinin cinsiyetçi yapısına OECD verileriyle nicel bir bakış: Ülkelerarası bir etkinlik analizi** başlıklı yüksek lisans tezinin tarafımdan bilimsel, ahlak ve normlara uygun bir şekilde hazırlandığını, tezimde yararlandığım kaynakları kaynakçada ve dipnotlarda gösterdiğimi onurumla doğrularım.

Duygu SEÇKİN HALAÇ



ÖNSÖZ

İşletme- yönetim ve organizasyon alanındaki akademik kariyerimde girişimcilik alanı ile ilgilendim, araştırmalarda bulundum. Sonra bir gün sevgili Doç.Dr. Olca Sürgevil Dalkılıç'ın daveti ile bir kitap projesine dahil oldum. Çalışan anneleri farklı yönlerden inceleyen yazar grubu içinde *ÇalışAnne: Kadın Akademisyenlerin Kaleminden Çalışma Yaşamında Annelik* başlıklı kitapta anne girişimciler üzerine bir bölüm yazdım. Sonrasında bir seriye dönüşerek bu sefer iş yaşamında babalık üzerine *ÇalışBabamÇalış: Baba Olmak ve Baba Olmanın Çalışma Yaşamına Yansımaları* kitap projesi devam etti. İşte bu kitap serisi benim toplumsal cinsiyetle ilgili entelektüel açıdan eksiklerimi ve çalışmak istediğim alanları belirlemem için dönüm noktası oldu. Kitap projeleri devam ederken Ege Üniversitesi Kadın Çalışmaları Anabilim Dalı'nda yüksek lisans programına başladım ve bu karar hem kariyer hem de kişisel gelişimim için kendime yaptığım en büyük yatırımlardan birine dönüştü. Çok değerli hocalarım ve başta Serap Çiğdem Şahin olmak üzere hayatıma çok kıymetli kadın arkadaşlarım girdi, hepsi farklı bir bakış açısı geliştirmemde etkili oldu. Bu tez çalışmamda yine kadın girişimciliği çalışırken her seferinde yeni şeyler öğrenmenin zevkini ve kıvranmalarını yaşadım, bu süreçte sevgili kızım Deniz dünyaya geldiği için süreç biraz uzadı. Derin ve Deniz ile küçük çocuklu her akademisyen annenin yaşadığı çalışma zorlukları içinde az uyuklu ve bol kahveli son dönemeçte başka bir bebek heyecanı ile- bu sefer teyze olacağımı öğrenme heyecanı ile- sonunda bu süreci tamamlıyorum. Öğrenme ve çalışma tutkumu kaybetmeden son profesyonel öğrenciliğim olması dileğiyle...

İzmir, Ocak 2020

Duygu SEÇKİN HALAÇ



T.C.EGE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ



YÜKSEK LİSANS

TEZ SAVUNMA TUTANAĞI

ÖĞRENCİNİN

Adı Soyadı : Aygu Seckin Halaç
Numarası : 921600000147
Anabilim Dalı : Kadın Çalışmaları
Tez Başlığı (Türkçe) : Kadınların tecrübelerinden ginsimciliği (yeniden) anlamak:
Fenomenolojik bir yaklaşım
Tez Başlığı (İngilizce) : (Re)framing entrepreneurship from women's experiences: A
phenomenological approach
Tez Savunma Tarihi : 16.01.2020
Tez Başlığı Değişikliği Varsa Yeni Başlık: Kadın ginsimciliğinin cinsiyetçi yapısını OECD verileri
ile nicel bir bakış: Ülkelerarası bir etkinlik analizi

JÜRİ ÜYELERİ "A quantitative look into gendered structure of women's
entrepreneurship with OECD data: A cross-national efficiency analysis"

Jüri Başkanı

Unvan, Adı, Soyadı : Dr. Dr. Gülşen MEŞE

Karar : Başarılı Başarısız Düzeltme

İmza :

Jüri Üyesi

Unvan, Adı, Soyadı : Prof. Dr. Nevin Yıldırım Koyuncu

Karar : Başarılı Başarısız Düzeltme

İmza :

Jüri Üyesi

Unvan, Adı, Soyadı : Doç. Dr. Alca Süreyya Dalkılıç

Karar : Başarılı Başarısız Düzeltme

İmza :

TEZ HAKKINDA JÜRİNİN GENEL GÖRÜŞÜ

(Jüri Başkanı Tarafından Doldurulacaktır)

Tez savunması sonucunda öğrenci tarafından hazırlanan çalışma;

Oybirliğiyle

Oy çokluğuyla

Başarılıdır

Düzeltilmelidir

Başarısızdır

- Bu tutanak üç (3) işgünü içerisinde jüri üyelerinin raporlarıyla beraber Anabilim Dalı Başkanlığı üst yazısıyla Enstitü Müdürlüğüne gönderilmelidir.
- Tezli yüksek lisans programlarında düzeltme alan öğrencinin 3 (üç) ay içerisinde yeniden savunmaya girmesi zorunludur.

ÖZ

Geleneksel çizgide girişimcilik yenilikçiliğin ve büyümenin lokomotifi olarak kabul görmüştür. Kadın girişimciliği de neo-liberal bakış açısında geleneksel girişimcilik misyonunu korurken, bir yandan da toplumsal cinsiyet bakış açısı ile eşitliği sağlamada ve kadının güçlendirilmesinde önemli bir araç olarak kabul görmüştür. Hatta günümüzde ülkeler üstü kurumların bu iki bakış açısını bir arada gerçekleştirme çabaları olduğu, bu yönde çalışmalar yaptıkları görülmektedir. Bu tez çalışmasının amacı da OECD ülkelerinde girişimciliğin ekonomik ve ekonomik olmayan belirleyenleri ile 2007, 2012 ve 2017 yıllarına ait birer etkinlik analizi gerçekleştirmektir. Ayrıca, etkinlik analizi ile öncelikle bu üç yıl için girişimciliği belirleyen etmenleri optimumda kullanan ülkeleri tespit edebilmek ve diğer ülkelerin optimum konuma geçmek için neler yapabileceklerine dair tespitler yapılabilme amaçlanmıştır.

Bu tez çalışması, kullanılmış olan analiz yöntemi açısından bir ilktir. Veri zarflama analiz yöntemi daha önce kadın girişimciliği çalışmalarında kullanılmamıştır. Çalışmada, işveren ve kendi hesabına çalışan olmak üzere ekonomik ve ekonomik olmayan etkenlerde farklı ülkeler optimum konumdadır. Bu durum ülkelerin hangi tip kadın girişimciliğini desteklediğini ya da uyguladığı ekonomik ve sosyal politikalar ile kadınları hangi girişimcilik tipine ittiğini göstermektedir. Hem kullanılan yöntemle ulaşılan bulgular hem de toplumsal cinsiyet bakış açısından kadın girişimciliğini irdelemesi ile, bu tez çalışması literatüre özgün katkılar yapacaktır.

ABSTRACT

Traditionally, entrepreneurship is seen as the engine of innovations and development and growth of the economy. While in one hand, women entrepreneurship studies follow the neo-classical perspective, on the other with a gender lens, women entrepreneurship accepted as a tool to provide equality and women's empowerment. Moreover, supranational institutions today, strive to combine both perspectives on the subject. The aim of this thesis is to make an efficiency analysis on economic and non-economic determinants of women entrepreneurship in OECD countries covering the years of 2007, 2012 and 2017. In addition, first the optimum countries that organize the determinants of entrepreneurship are to be determined for the mentioned years and then to evaluate how the remaining countries can achieve their optimum position by referencing the current optimum country.

This thesis is novel in terms of the methodology used. Data envelopment analysis is not new to world, but it is applied to women entrepreneurship studies for the first time. Different countries found more efficient depending on entrepreneurship type (employer or own account) and the inputs/determinants (economic or non-economic). These findings give hints about country specific entrepreneurship policies and situations. For instance, which countries push (support) women to which types of entrepreneurship by implementing which types (economic/social) of policies? kind of questions are answered. Both the findings and used methodology and the gender perspective throughout the research will contribute new and valuable insights to the literature.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	i
ÖZ	ii
ABSTRACT	iv
TABLolar LİSTESİ.....	vi
KISALTMALAR	viii
GİRİŞ	9

BİRİNCİ BÖLÜM

LİTERATÜRDE GİRİŞİMCİLİK	5
1.1. GİRİŞİMCİLİĞİN ERKEN DÖNEM İZLERİ VE ORTAYA ÇIKIŞI	5
1.2. GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİNDE İKTİSADİ DEVİR (1870-1940).....	9
1.3. GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİNDE SOSYAL BİLİMLER DEVRİ (1940-1970) 12	
1.4. GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİNDE YÖNETİM BİLİMLERİ DEVRİ (1970-...) 13	

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİĞİN CİNSİYETÇİ YAPISI VE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ.....	21
2.1. LİTERATÜRDE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ	23
2.2. İSTATİSTİKLERLE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ VE BELİRLEYENLERİ.....	35
2.2.1. DÜNYA’DA İSTATİSTİKLERLE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ.....	35
2.2.2. TÜRKİYE’DE İSTATİSTİKLERLE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ	45

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM, ANALİZLER VE BULGULAR	53
3.1. YÖNTEM.....	53
3.2. VERİ SETİ.....	56
3.3. ANALİZLER VE BULGULAR	58

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TARTIŞMA VE SONUÇ	82
KAYNAKÇA.....	90
TEŞEKKÜR.....	106

ÖZGEÇMİŞ	107
----------------	-----

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1. 1980-2007 yılları arası atıf sayıları bağlamında girişimcilik çalışmalarının çalışma alanlarına göre dağılımları (%)	17
Tablo 2. İşgücüne Katılım ve İstihdam Oranları ile Haftalık Çalışma Saatleri	38
Tablo 3. OECD Ülkelerinde Girişimci Kadın Oranları, (2007, 2012 ve 2017)	39
Tablo 4. OECD Ülkeleri Zaman Kullanım Süreleri (dakika)	42
Tablo 5. OECD Ülkelerinde Çocuk Bakım İzinleri, 2018	44
Tablo 6. Cinsiyete Göre Temel İşgücü Göstergeleri Ağustos 2019.....	45
Tablo 7. Türkiye Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu Sonuçları (2006 ve 2018)	48
Tablo 8. Cinsiyete Göre Seçilmiş Göstergeler, 2014 ve 2018	49
Tablo 9. Bilgi Toplumu İstatistikleri.....	49
Tablo 10. Kadın ve Erkeklerde Zaman Kullanımı	50
Tablo 11. Ülkeler Arası Kadın Girişimciliği Etkinlik Sıralaması (Toplulaştırılmış Sonuçlar)	60
Tablo 12. İşveren Kadın Girişimcilerin Ekonomik Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2007)	62
Tablo 13. İşveren Kadın Girişimcilerin Ekonomik Olmayan Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2007)	64
Tablo 14. Kendi Hesabına Çalışan Kadın Girişimcilerin Ekonomik Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2007)	66
Tablo 15. Kendi Hesabına Çalışan Kadın Girişimcilerin Ekonomik Olmayan Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2007)	67
Tablo 16. İşveren Kadın Girişimcilerin Ekonomik Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2012)	69
Tablo 17. İşveren Kadın Girişimcilerin Ekonomik Olmayan Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2012)	71

Tablo 18.Kendi Hesabına Çalışan Kadın Girişimcilerin Ekonomik Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2012)	73
Tablo 19.Kendi Hesabına Çalışan Kadın Girişimcilerin Ekonomik Olmayan Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2012).....	74
Tablo 20.İşveren Kadın Girişimcilerin Ekonomik Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2017).....	75
Tablo 21.İşveren Kadın Girişimcilerin Ekonomik Olmayan Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2017)	77
Tablo 22.Kendi Hesabına Çalışan Kadın Girişimcilerin Ekonomik Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2017)	79
Tablo 23.Kendi Hesabına Çalışan Kadın Girişimcilerin Ekonomik Olmayan Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2017).....	80

KISALTMALAR

AB- Avrupa Birliği

DPT- Devlet Planlama Teşkilatı

EUROSTAT- Avrupa İstatistik Ofisi

GEM- Global Entrepreneurship Monitor: Küresel Girişimcilik İzleme Çalışması

GSYH- Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla

KOSGEB- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı

ILO- International Labor Office: Uluslararası Çalışma Örgütü

IMF- International Monetary Fund: Uluslararası Para Fonu

MENA- Middle East and North Africa: Orta Doğu ve Kuzey Afrika

OECD- Organisation for Economic Co-operation and Development: Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü

OPEC- Organization of Petroleum Exporting Countries: Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü

TÜİK- Türkiye İstatistik Kurumu

UN- United Nations: Birleşmiş Milletler

WB- World Bank: Dünya Bankası

WEF- World Economic Forum: Dünya Ekonomik Forumu

GİRİŞ

Erken dönemlerde sadece ekonomi biliminin ilgi alanında olduğu görülen ‘girişimcilik’ kavramı (Baumol, 1993), zaman içerisinde sosyoloji ve psikoloji başta olmak üzere tarım, tarih, antropoloji, eğitim, finans, tarih, pazarlama, strateji, kitlesel iletişim ve siyaset bilimini de içeren birçok alanın ilgisini çekmiş ve bu alanlara katkı yapmıştır (Bull ve Willard, 1993; Hebert ve Link, 1989). 1700'lü yıllarda iktisadi anlamda ilk telaffuz edilmesi ardından, günümüzde ülke ekonomisine etkileri ve disiplinler arası bir çalışma alanı olması ile çokça tartışılmakla birlikte, halen tanımlanması noktasında üzerinde fikir birliği sağlanamamış bir fenomen olarak akademik dünyanın ilgi odaklarından. Bunun sebepleri literatürde girişimciliğin çok geniş bir yelpazede farklı yaklaşımlarla tanımlanmaya çalışılmış olmasına (Bedi, 2017), dolayısıyla kavramı tanımlayanın bakış açısının ve odak noktasının ne olduğuna göre tanımın değişiklik gösterdiğine (Bula, 2012) bağlanmaktadır.

Girişimciliği yenilikçilikle birlikte ele alan geleneksel girişimcilik tanımlamaları girişimci ve girişimci olmayanlar ayrımı üzerinde sıklıkla durmaya, ekonominin lokomotifleri olarak adlandırdıkları “üstün” özelliklere sahip girişimcileri vurgulamaya devam etmektedir (Seçkin-Halaç, 2017, s. 4). Yaratıcı ve açık fikirli bir kişiliğe sahip olan girişimci, “çevreyi titizlikle gözleyerek insanların ihtiyaçlarını gören ve bu ihtiyaçları yenilikçi şekilde karşılayabilmek için risk alarak gerekli kaynakları bir araya getiren kişi” olarak tanımlanmıştır (Drucker, 1993). İnançları, ölçsüz cesaretleri ve vizyonları ile takdir edilen; yarattıkları iş fırsatları ve sağladıkları ürün ve hizmetler ile toplumu daha yaşanır, üretken ve konforlu bir duruma ulaştıran; karşılığında da maddi kazanç-ki bazen de ekstrem bir kişisel servet- sağlayan kişidir. Tüm bu özellikler girişimciliği “Amerikan rüyasının” özü haline getirmiştir (Wirtz, 1 Haziran 2008). David Gumpert (1986, s. 32) girişimcilik için “*Amerikan kahramanlarının ürettiği malzeme*” derken; Ehrlich (1986, s. 33) başarılarıyla ön plana çıkarılan bu kişiler bireyseliğin, sahip oldukları güdülerin ve önsezilerin sembolleri olarak kapitalizmin romantik yüzünün vücut bulmuş halleri ile Amerika’da

efsanevi konumlarının tadını çıkarırlar demektedir (Hebert ve Link, 1989 içinde). Kauffman Vakfı yöneticilerinden Robert Litan da 1980’lerde Microsoft ve Apple gibi firmaların evlerin garajlarında doğup idol haline gelen kurucuları ile girişimciliğin şöhretinin başladığını ve 1990’larda internetin yaygınlaşması ile de patladığını belirtmektedir (Wirtz, 1 Haziran 2008 içinde).

Küreselleşme ile ekonomik ve sosyal değişim, günümüzde girişimcilik kavramının tanımlanmasında ve kapsamında da çok ciddi bir değişimi beraberinde getirmiştir (Seçkin-Halaç, 2017, s. 4). Gartner (1989) girişimcinin bireysel/psikolojik olarak taşınan özelliklerle tanımlanmasına karşı çıkarken girişimcinin bireyin olduğu bir şey değil de yaptığı bir şey olarak değerlendirilmesi gerektiğine vurgu yapmıştır. Günümüzde büyüme ve istihdam temelinde devam eden görüş bağlamında girişimcilik çalışmaları, bir şemsiye kavram olarak girişimciliğin sadece bir boyutu olarak ele alınmaya (Haas ve Hwang, 2010) farklı amaç, motivasyon ve zorunlulukların girişimcilik tanımlamalarını genişlettiği geniş kitlelerce kabul edilmeye başlanmıştır.

Girişimcilik günümüzde, nasıl ve neden bazıları (bir birey ya da bir grup olarak) fırsatları fark edip yapılabilir olduğuna karar vererek bunu kendi yararına (kara) çevirebilirken diğerleri neden bunu yapamaz ve sonuçta bu fırsatlar ürün, firma, endüstri ya da refah yaratma noktasına nasıl ulaşır sorularına cevap arayan bir araştırma alanı olarak düşünülmektedir (Shane ve Venkatraman, 2000). Bununla beraber, günümüz koşullarında girişimciliğin sadece fırsatlarla ortaya çıkmadığı, aksine birçok ülkede zorunlulukların insanları girişimci olmaya ittiği fikri de kabul görmektedir. 1999 yılından başlayarak uluslararası düzeyde düzenli olarak ülkelerin girişimcilik düzeylerini ölçen Küresel Girişimcilik İzleme Çalışmasının (Global Entrepreneurship Monitor- GEM) “bir birey ya da bir takım tarafından yeni bir iş ya da girişim çabasını ya da mevcut bir girişimin genişletilmesi çabası” (Amoros ve Bosma, 2013, s. 17) şeklindeki girişimcilik tanımı yaygın olarak kullanılmaktadır.

Kauffman Vakfının ankete dayalı araştırmasına göre ortalama bir girişimcinin profili kendi yaptığı işten makul derece gelir sahibi, beyaz, iyi eğitilmiş, 30’larında, varlıklı bir ailenin son çocuğu olan erkek olarak karşımıza çıkmaktadır (DeMers, 10 Mayıs 2018).

Scott Shane'nin Girişimcilik Yanılsaması (Illusions of Entrepreneurship) adlı kitabı, tipik bir girişimcinin -sanıldığının aksine- daha az Bill Gates'e ve daha çok mahallende rastladığın ya da kilisede yanında oturan insana benzediğini belirterek şöyle bir profil sunmaktadır: 40larında, evli, eşi çalışan, Amerika'da doğup büyümüş, hayatının çoğunu geçirdiği şehirde daha önce çalıştığı kurumsal içinde edindiğinde endüstri ve iş tecrübesini kullanabileceği kendi işini kurmuş, yüksek büyüme ve kar hevesinden çok geçimini idame etmenin derdinde, psikolojik olarak diğer insanlardan herhangi bir farklılığı olmayan beyaz erkek (Simmons, 12 Temmuz 2009).

Özelikle Amerika'da İkinci Dünya Savaşı sırasında askere giden erkek nüfusu ile işgücündeki azalma, kadınların işgücüne çekilmesi amacıyla uygulanan kampanyalarla kapatılmaya çalışılmıştır. Ayrıca, 1980'lerde uygulamaya konan neo-liberal iktisadi politikalar da işgücü piyasalarının yapısını değişirmiştir. Amerika'da arz yönlü iktisat politikası, üretim artışını sağlamak için kadınların da işgücü piyasasına daha çok katılmasının gerekliliğini ön plana çıkarmıştır. İstihdamı ve üretimi arttırma amaçlı kadın emeğini işgücüne daha çok dahil etme politikaları doğrultusunda toplumsal rollerle uyumlu şekilde güzellik/bakım ürünleri satışı, kuaför salonu ve çocuk bakım evi işletmesi gibi girişimcilik faaliyetleri ile kadın girişimciler Amerika'da boy göstermeye başlamıştır (Hisrich, 1986). Üzerinde net bir uzlaşı sağlanamamış olan girişimcilik tartışmaları devam etmekle birlikte, girişimciliğin bir alt dalı olarak kadın girişimciliği alanındaki araştırmalar da özellikle 1990'lardan sonra hem artmış hem de farklı bir boyut kazanmıştır.

Kadın girişimciliği konusu diğer ölkelerde de ekonomik büyüme, istihdam artışını sağlama ve yoksulluğun azaltılması gibi öznesinde aslında kadının olmadığı neo-liberal yaklaşımlar çerçevesinde ortaya çıkıp çokça desteklenmiştir (Ecevit, 2007, s. 47). Ancak diğer yandan güçlendirme yaklaşımı ile konuya odaklanan feminist çevreler de kadın girişimciliği aracılığıyla ekonomik güçlenmenin ötesinde bilinç yükselmesi, politik örgütlenme ve toplumsal cinsiyet eşişsizliğinin kapatılması gibi amaçlara ulaşılabileceği görüşü ile kadın girişimciliğini desteklemişlerdir (Bölükbaş 2006, s. viii). Hangi bakış açısını odağına aldığından bağımsız olarak, ortak hedef kadın girişimciliğini arttırmak haline gelmişken, kadın girişimciliğini belirleyen faktörler, nasıl desteklenmesi gerektiği ve

küresel rekabet ortamında ülkeler arası karşılaştırmalar konusunda daha kapsamlı çalışmalar detaylı analizlerin yapılabilmesi için gereklidir.

Bu çerçevede, bu tez çalışmasının amacı, OECD ülkeleri bağlamında ekonomik ve toplumsal cinsiyet temelli ekonomik olmayan değişkenleri birlikte ele alarak, kadın girişimciliğinde başarı durumlarını gösterecek nicel bir etkinlik analizi yapmaktır. Analizlerde öncelikle girişimcilik için belirleyici olduğu düşünülen değişkenlerin hangi OECD ülkesince optimum olarak bir araya getirilmiş olduğu belirlenecektir. Daha sonra referans ülke olarak kabul edilecek bu optimumdaki ülkeye diğer OECD ülkelerinin ne kadar uzakta oldukları; hangi değişkenleri ne şekilde düzenleme yoluna giderlerse mevcut durumdaki optimuma ulaşabilecekleri ortaya konacaktır. Bu noktada bazı soru işaretleri de akla gelmektedir: “İstatistik” olarak sağlanan optimum, salt neo-liberal politika hedeflerine mi hizmet etmektedir? Bu doğrultuda bir düzenleme toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda nasıl bir durumu ortaya çıkartabilecektir?

Bu doğrultuda, birinci bölümde girişimcilik kavramının ortaya çıkışı ve akademik yazında gelişimi ele alınacaktır. İkinci bölümde kadın girişimciliğinin nasıl bir çalışma alanı olarak benimsendiği, hangi konular bağlamında çalışılmış olduğu tartışılıp, Dünya genelinde kadın girişimciliğinin ekonomik ve toplum cinsiyet tabanlı ekonomik olmayan olası belirleyenleri istatistiklerle sunulacaktır. Daha sonra da kısaca Türkiye’deki kadın girişimciliği ve olası belirleyenleri rakamlarla tartışılacaktır. Üçüncü bölümde kullanılan istatistiksel yöntem detayları ile açıklanacak, analizler ve bulgular sunulacaktır. Son olarak dördüncü bölümde de elde edilen bulgular doğrultusunda toplumsal cinsiyetçi bakış açısı ile bir tartışma ile tez çalışması sonlandırılacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM

LİTERATÜRDE GİRİŞİMCİLİK

Girişimcilik tarihsel süreçte farklı gelişim evrelerinden geçmiştir. Farklı disiplinlerden beslenmesi, farklı perspektiflerden farklı ihtiyaçları gözetmesi ve odağına alması gibi sebeplerle tanımlanması noktasında hala bir fikir birliği oluşmamıştır. Bu nedenle kavramın daha iyi tartışılabilmesi için bu evrelerin anlaşılması önem kazanmaktadır. Bu tez çalışmasında öncelikle kavramın ortaya çıkışını hazırlayan erken dönem özellikleri ve 18.yy'da kavramın ortaya çıkışına kısaca yer verilecektir. Daha sonra Landström'ün (2008) çalışması dikkate alınarak, yapılan araştırmaların ve (belirgin özellikleri dolayısıyla) dönemselliklerin kavranabilmesi için, girişimciliğin gelişiminde baskın disiplinler olan: İktisadi doktrin (1870-1940), sosyal bilimler (1940-1970) ve yönetim bilimleri (1970- ...) alanlarındaki katkılar gruplanarak aktarılacaktır.

1.1.GİRİŞİMCİLİĞİN ERKEN DÖNEM İZLERİ VE ORTAYA ÇIKIŞI

İlk çağlarda insanların avcılık ve toplayıcılıktan yerleşik hayata geçip tarımsal üretime başlamaları ile kendi yiyeceklerinden fazlasını üretilip takas yöntemi ile ticari faaliyetlerde bulunmaya başlamaları iktisadi anlamda girişimcilik faaliyetlerinin başlangıcı olarak düşünülmektedir. Başta yerelde başlayan ticari ilişkiler, şehir devletlerinin kurulması ile şehirlerarası bir hal almış olup Baharat Yolu, İpek Yolu gibi ticaret yollarının kullanımı ile de ülke sınırlarını aşan ticari faaliyetlerin olduğu bilinmektedir (Uzuntepe, 2017). Ortaçağ'da özellikle Avrupa'da hakim duruma gelen feodal yapı ile bireysel girişimcilik engellenmiş, merkezi olarak yürütülen üretim faaliyetleri ile ticaret sınırlandırılmıştır (Çögürçü 2016). Ümit Burnu'nun aşılması Hindistan'a ulaşılması ve Afrika Kıtasının keşfi gibi gelişmeler ticari gelişim dışında zenginlik aktarımını da getirmiş, feodal dönem

ortadan kalkarken “merkantilist dönem” olarak adlandırılan yeni bir döneme girilmiştir (Uzuntepe, 2017).

Devlet idarisine dayanan merkantilizmde, hazinenin güçlenmesi hedef haline gelmişken, bunun yolu ihracatı arttırarak dış ticaret fazlası yaratmak olmuş, dönemin tüccar girişimcilerinin vasıtasıyla satılan mallara karşılık alınan altın, gümüş gibi değerli madenlerle ülke zenginliği oluşturulmaya çalışılmıştır (Çögürçü, 2016). Bu dönemde kendilerine tanınmış ayrıcalıkları kullanarak hazineyi güçlendiren tüccar girişimciler siyasi roller almış ve/veya devlet politikalarının oluşturulmasında söz sahibi olmuşlardır (Er, 2013). Bununla beraber sosyal hayatta da değişimler yaşanmıştır. Şehirlerin oluşmaya başlaması, bankaların kurulması gibi değişimler görülmüştür. Özellikle İtalyan şehirleri, Rönesans’ın yarattığı sanat ve bilim değerleri içerisinde, ticari başarıda öncü konuma gelmişlerdir. Özel mülkiyetin yasalarla korunması ve ticarete paranın kullanımı gibi gelişmeler, 1700lü yıllarda girişimcilik ortamını hazırlamaya başlamıştır (Wennekers ve Thurik, 2001, Landstörn ve Benner, 2010, s. 17-18 içinde).

18. yüzyılda, dönemin koşullarında tarımsal üretimi ve onun ekonomideki yerini ön plana alan, bununla beraber piyasanın kendi kendine dengeyi bulacağı düşüncesindeki serbest ekonomi görüşü Fransa’da yoğunlaşmıştır (Yener, 2018). Merkantalizme karşı duran bu Fransız okulunun (fizyokrat) düşünürleri, girişimciliğin iktisadi doktrinde doğuşu ve gelişimine zemin hazırlayan fizyokrazi (doğa kanunlarını gözetken görüş) görüşünü ortaya atmışlardır. Sanayi Devrimi’nin etkilerinin çok gözükmediği bu dönemde, özellikle tarımsal girişimciliği ele alan ve bu sebeple de tarımsal ürün ve üretim üzerinden girişimciliği kavramsal olarak tartışmaya başlayan fizyokratlardan en önemlilerinden birisi Cantillon (1680’ler-1734) olarak karşımıza çıkmaktadır (Çögürçü, 2016). Bireysel mülkiyet hakları ve ekonomik bağımsızlık temellerinde, daha sonra ortaya çıkacak olan piyasa ekonomisinin erken dönem temsilcilerinden biri olan bankacı ve iş insanı Cantillon, girişimciliği kavramsal olarak ilk defa 1755 yılında yayınlanmış olan “Essai sur la nature de commerce en general” başlıklı eserinde kullanılmış ve tanımlanmıştır (Bula, 2012).

Girişimcilik, Fransızca “entre” (girmek, giriş) ve “prendre” (almak üstlenmek) sözcüklerden türetilmiştir (Çögürçü, 2016). Cantillon’un ortaya attığı ilk formel girişimci

kavramında girişimci, kar odaklıdır. Bu tanımlamada girişimci, belirli fiyattan aldığı ürünü, gelecekteki belirsiz fiyattan satma riskini üstlenen kişidir ki bundan kar elde edebileceği gibi zarar da edebilir (Chrisman ve Kellermanns, 2014).

Cantillon iktisadi aktörleri (1) toprak sahipleri, (2) girişimciler ve (3) ücretli çalışanlar olarak gruplarken, girişimcileri belirsiz ücretlerle çalışan ya da sermaye sahibi olmayan olarak tanımlamaktadır. Girişimcileri, oynadıkları aktif rolle ekonominin merkezinde ele almaktadır (Cherukara ve Manalel, 2011). Girişimcinin kişiliği, sosyal statüsü gibi özelliklerle değil, ekonomideki fonksiyonu ile ilgilenmektedir; ki ona göre dilenciler ve hırsızlar bile “girişimci” olarak nitelendirilebilirler. Örneğin toprak sahibine kira ödeyerek çiftçilik yapan biri, hava koşulları ya da ürüne olacak talep gibi belirsizlikler altında garanti olmayan kara/getiriye ulaşabilmek için aldığı risk ile girişimcidir (Hebert ve Link, 1989). Kısaca, Cantillon girişimciliğe belirsizlik altında risk alma olarak bakarken, girişimciliğin özünde insanların geleceğe ve bunların iktisaden etkilerine dair tam bir öngörü/bilgilerinin olmaması yatmaktadır. Hebert ve Link (1989), formüle ettiği girişimcilik kavramını önemli bulmakla beraber, Cantillon’un risk ile eş anlamlı ele aldığı belirsizlik anlayışını, piyasa mekanizmasını bozucu etkileri dolayısıyla, derebeylikler gibi toprak/sermaye sahiplerine değil de insana dair bir etmenmiş gibi daha naif bir şekilde ele almasını eleştirmektedirler. Bu nedenle, benzer görüşteki takipçileri tarafından girişimcilik kavramı ve teorisinin gelişimine ihtiyaç duyulmuşken, farklı iktisadi ekollerden ve farklı disiplinlerden çok sayıda bilim insanı da araştırma ve tartışmalara katılmıştır.

Turgot ve Say da girişimcilik teorisinin gelişimindeki katkıları ve Schumpeter gibi gelecek dönem düşünürlerinin fikirlerine zemin hazırlamış oldukları için en etkili erken dönem iktisatçıları arasında kabul edilmektedirler (Cherukara ve Manalel, 2011). Kapitalist çizgideki Turgot (1727-1781) girişimciyi, kapitalist yatırım kararının bir sonucu olarak görmektedir: Sermaye sahibi kiraya vermek üzere toprak satın alırsa “toprak sahibi” olur, ya da bu sermaye ile faize yatırım yaparsa “girişimci” olur ya da bu sermaye ile bir şeyler alıp satmak üzere işletme kurarsa yine “girişimci” olur demektedir (Grebel, Pyka ve Hanusch, 2001).

Jean-Baptiste Say (1767-1832) bir endüstriyel girişimci ve tekstil imalathanesi yöneticisi olarak, Turgot'un görüşü üzerine inşa ettiği fikirleri ile girişimciyi, iktisadi yaşamın ve üretimin temel figürlerinden biri olarak konumlandırırken; girişimcinin şirket kurmak için isterse sermaye kullanabileceğini ama bunun şart olmadığı görüşünü öne sürerek (Grebel vd., 2001), Turgot'un aksine, girişimci ve sermaye sahibini birbirinden ayıran ilk iktisatçıdır (Cherukara ve Manalel, 2011). Say, üretim sürecinin bir girdisi olarak girişimciyi, üretim faktörlerini doğru şekilde yönetip organize eden firma yöneticisi ile eş anlamlı ele almaktadır. Risk alabilme yerine temel girişimci özelliğini, düşünüp değerlendirip yerinde ve doğru karar verebilme, yani muhakeme edebilme olarak belirtmektedir (Bedi, 2017). Dolayısıyla, girişimcilik kavramını örgüt seviyesinde tartışmış ve girişimciyi üretim faktörlerinden biri olarak ele almıştır. Bu özellikleri ile de -bu dönemde rastlanmayan şekilde- girişimcinin davranışsal özelliklerine de değinmiştir (Chrisman ve Kellermanns, 2014).

Fransa'daki gelişmelere paralel olarak, yine 18.yy'de İngiltere'de Adam Smith'in (1723-1790) ortaya koyduğu ilkelerle, klasik iktisat teorisi oluşmuş olup, piyasanın kendi kendine dengeye ulaştığı bu sistemde girişimci, değişen piyasa koşullarına göre hareket eden pasif ve ihtiyatlı kişi olarak görülmüştür. Yine bu dönemde İngiliz iktisatçı John Stuart Mill (1806-1873) girişimcilik teorisine katkısı az olsa da kavrama İngilizce "entrepreneur" "girişimci" karşılığı/adını veren kişi olarak önemlidir (Çögürücü, 2016). Marshall (1842-1924), literatürde yenilikçilik yolu ile sürekli olarak maliyetleri düşürme peşinde olan girişimcinin özelliklerini belirterek, yenilikçiliği girişimcilik teorisine dahil eden kişidir (Bula, 2012). Diğer taraftan, aynı dönemde Almanya ve Avusturya'da da politik iktisat alanında gelişmeler yaşanmıştır. Özellikle Thünen (1783-1850) gibi girişimciyi hem risk alan hem de yenilik yapan diye tanımlayarak girişimci ve yönetici tanımlarını birbirinden ayıran katkılar yapmış adı vurgulanmaya değer iktisatçılar vardır. Dahası, sonraki dönemlerde Avusturya ekolü olarak öne çıkacak iktisatçılara zemin hazırlamış olmaları ile de önemlidirler (McFarlane, 2016, s. 20).

1.2. GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİNDE İKTİSADİ DEVİR (1870-1940)

Klasik iktisat teorisinin arz ve talep dengesi çevresinde işleyen sisteminin güç kaybetmeye başlaması ile iktisadi doktrinde, denge durumunda olmayan piyasalarla ilgili görüşleriyle ön plana çıkan iktisatçılar, girişimcilik çalışmalarında öne çıkan isimler olmuşlardır. Bu döneme girişimcilik teorisine yaptıkları katkılar dolayısıyla, Amerikan ekolünü takiben -ve onu kendi adı ile geri planda bırakan- Knight (1885-1972), Marx, Walras, Alman Tarih okulu ve Avusturya okulundan etkiler taşıyan, bunlardan beslenerek kendine has teorisini ortaya koyan Schumpeter (1883-1950) ve Avusturya okulundan Hayek (1899-1992), Mises (1881-1973) ve Kirzner (1930-) karşımıza çıkmaktadır (Nunes, 2015; Chrisman ve Kellermans, 2015).

Avrupa'da süregelen girişimcilik tartışmalarının, Amerika İç Savaş sonrası yankı bulduğu görülmektedir. Alana çok büyük katkıları olmayan ilk dönem Amerikan araştırmacıları olmakla birlikte (Landstörn, 2008), bu ekolün devamında Knight'ın katkıları yadsınamaz. Knight, açıkça girişimcilerin şirket yöneticileri olduklarını, pozitif kar elde edebilmek için de taşınmaları gereken üç temel sorumlulukları olduğunu belirtmiştir: (1) yenilikçilik, (2) iktisadi çevredeki değişimlere ayak uydurmak ve (3) belirsizlikleri dikkate almak (Bula, 2012). Kendi görüşlerini Cantillon'un görüşleri üzerine kurduğunu kendisi açıkça hiç belirtmemiş olsa da, hem girişimciye yüklenen üç sorumluluk (Bula, 2012) hem de girişimcilik kavramını üzerine kurdukları risk, belirsizlik ve kar üçlüsü bağlamında, teorilerindeki yakınlık azımsanamayacak derecede güçlüdür (Hebert ve Link, 1989). Knight'ın girişimcilik teorisine en güçlü katkısı, risk ve belirsizlik kavramlarını birbirinden ayırmış olmasıdır (Gerebel vd., 2001; McFarlane, 2016, s. 20). Ona göre risk, bir çeşit sigorta ile etkisi azaltılabilen/ortadan kaldırılabilen bir kavramken, belirsizlik, işletmelerde karar verme anlamında üretimin zaman gerektiren bir süreç olması nedeni ile kaçınılmazdır; çünkü girdiyi bugün belirli bir fiyat seviyesinden alırken, üretim,

gelecektir. Girişimci geleceği görebilen, tahminleyebilen, bu şartlar altında sorumluluk ve kontrolü alabilen kişidir (Cherukara ve Manalel, 2011).

Schumpeter, kendi çalışmalarında etkisinde kaldığı Walras'ın çalışmalarına hayran olduğunu belirtmekle beraber denge teorisinin eksikliklerinden bahsetmektedir. Weber gibi düşünürlerin de içinde olduğu Alman Tarih Okulu'nun iktisadi davranışı anlayabilmek için, iktisatçıların insan davranışlarının ve motivasyonlarının psikolojik temellerini anlamaları gerektiği görüşlerini benimsemiştir. Diğer taraftan Marx'ın, kapitalizmin iç dinamiklerinin sistemi daha farklı noktalara ulaştıracağına ilişkin fikirlerini harmanlayarak kendisine özgü bir görüş ortaya çıkartmıştır (Kalandiritis, 2004, s.23). Schumpeter, riski üstlenme işinin bankacıda ya da sermaye sahibinde olduğunu belirterek, girişimci ile sermaye sahibi olmayı ve risk taşımayı birbirinden ayırmakta ve girişimciyi, üretim faktörlerini yenilikçi şekilde bir araya getiren kişi olarak tanımlamaktadır (Cherukara ve Manalel, 2011). Yenilikçi olma ile bağdaştırdığı girişimciyi, bir birey ya da şirketin sahibi olmasından bağımsız olarak şu beş görevi üstlenen kişi olarak belirtmektedir (Bull ve Willard, 1993):

- (1) Yeni bir ürün yaratmak ya da mevcut ürüne yeni bir özellik kazandırmak
- (2) Yeni bir üretim yöntemi yaratmak
- (3) Yeni bir pazar yaratmak
- (4) Yeni bir tedarik kaynağı/hammadde/bileşen yakalamak
- (5) Yeni bir endüstri yaratmak ya da mevcut endüstriyi yeniden şekillendirmek

Schumpeter, ekonomik gelişimin itici gücü olduğunu iddia ettiği yaratıcı yıkım (creative destruction) kavramı ile iktisat yazınına damga vurmuştur (Bula, 2012). Dinamik bir ortamda sürekli olarak eskiyi tüketip yeniyi yaratma çabasındaki yukarıda bahsi geçen beş görevi üstlenen kapitalist girişimcinin, kapitalizmin motorunu çalıştıran ve onun devamlılığını sağlayan kişi olduğunu, yaratıcı yıkımın da kapitalizm hakkındaki en temel hususlardan biri olduğunu belirtmektedir (Schumpeter, 1974, s.83). Schumpeter, elde edeceği karın ötesinde, girişimcinin motivasyonunun, yaratmanın verdiği haz olduğunu belirtir (Bula, 2012). Girişimci karını, işçilerin ürettiği ürün karşılığı elde ettiği ücrete benzeterek, yarattığı yeniliğin karşılığı olarak görür ve yenilikçi sürecin tamamlanması ile girişimcinin “girişimci” vasfının da kendiliğinden düştüğünü öne sürer (Bull ve Willard,

1993). Schumpeter'in girişimcilik ile ilgili yazıları ikiye ayrılmaktadır. Birinci dönemde büyüme ve yenilik odaklı girişimcilik çalışmalarının yerini 1940'lardan sonraki ikinci dönemde girişimcilik sosyolojisinin aldığı görülmektedir (Sciascia ve DeVita, 2004, sf. 7-9).

İktisadi doktrinde girişimcilik konusunda heterodoks iktisadi görüşleri ile Avusturya Okulunun önemli isimlerinden kabul edilen Hayek ve Mises, girişimcilik teorisine önemli katkılar yapmışlardır. Hayek (1937) girişimcinin karar verme mekanizmasından çok enformasyon ve bilgi kavramları üzerinde dururken insanların buldukları konum, tecrübe, eğitim gibi özellikleri ile piyasa ekonomisinde farklı enformasyon ve bilgiye sahip olduklarını belirtmiştir. Hayek, kar güdüsü ile farklı kaynaklardan ulaşılabilecek farklı bilgileri edinme ve bu bilgileri koordine etme yeteneği ile girişimciyi tanımlamaktadır (Cherukara ve Manalel, 2011). Mises (1949), girişimciliğe insani eylemleri dahil eden yaklaşımı ile girişimciyi eylemsel insan olarak tanımlamıştır. Ona göre girişimci sadece ekonomik problemleri hesaplayan kişi değil, aynı zamanda yeni fırsatları da en iyi şekilde değerlendirme çabası ve yetisindeki kişidir (Grebel vd., 2011). Dolayısıyla, bir ekonomik aktör olarak girişimci, piyasadaki bir fırsatın farkına vardığında, bu fırsattan en yüksek seviyede fayda sağlayabilmek adına kendi pozisyonunu ayarlamak için bu fırsata karşı eyleme geçen kişidir (Bula, 2012).

Avusturya ekolünden Mises ve Hayek'in takipçisi olarak günümüzde girişimcilik teorisinin oluşumunda önemli bir isim olarak Kirzner literatürde karşımıza çıkmaktadır. Kirzner, piyasada her zaman tam ve doğru bilgiye erişilemeyeceği gibi elde yeni enformasyon ve bilgi olmasa dahi piyasada her zaman fırsatlar olduğunu belirtmektedir (Baumol, 1993). Üretim tekniklerindeki bir yenilik ya da tüketici tercihleri gibi mevcut durumdaki herhangi bir değişimin piyasa dengesini bozacağını, rekabet halindeki uyanık (alert) girişimcilerin piyasa dengesini sağlayabileceğini belirtmektedir (Bula, 2012). Dolayısıyla, dışsal etkenlerle oluşan ekonomik şoklarla denge durumundan uzaklaşan piyasada, uyanık davranan ve bu durumla oluşan fırsatları değerlendirip kara çevirebilen kişileri girişimci olarak tanımlamıştır (Grebel vd., 2011; Chrisman ve Kellermanns, 2014).

İsimleri geçen bu iktisat düşünürleri girişimciliğin kavramsallaşması ve kuramsallaşmasında öncü rolleri ile literatürde yerlerini almışlardır. Takipçileri ve farklı disiplinlerden düşünürlerin katkıları ile girişimcilik çalışmaları devam etmiştir.

1.3. GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİNDE SOSYAL BİLİMLER DEVRİ (1940-1970)

20.yüzyıl ortalarında iktisat alanında matematik ve formülleştirme odaklı yaklaşımlarla birlikte, girişimciliğin modellere dâhil edilmesi zorlaşmaya ve girişimciliğe olan ilgi iktisat teorisinde azalmaya başlamıştır (Hebert ve Link, 1989). Ancak, sayıları çok olmamakla birlikte, diğer alanlardan (iktisat tarihi ve sosyoloji gibi) bazı sosyal bilimci araştırmacıların, Schumpeteryan görüş ve Parson'un görüşlerini temel alan çizgide 1940'lardan itibaren girişimcilik çalışmalarına yöneldikleri görülmektedir. Dünya'da modernleşme sürecinde, toplumları odağına almış olan bu akım çerçevesindeki araştırmacıların, girişimcilik çalışmalarına ilgilerinin 1960lara gelindiğinde azaldığı görülmekle beraber bu defa da psikoloji alanında bazı araştırmacıların girişimci bireylerin kişilik ve karakter özelliklerini araştırma eğilimleri gösterdiği görülmektedir (Landstörn ve Benner, 2010, s. 25).

Aslında girişimciliğin sosyolojik temelleri ilk olarak Weber'in 1920'lerdeki çalışmalarında görülmüş olup, Schumpeter'in görüşleri için de temel oluşturmuştur. Bu erken dönem "Protestan ahlakı ve kapitalizmin ruhu" başlıklı sosyoloji çalışmasında Weber, din temelinde oluşan kültürel normların birey davranışları üzerindeki etkisini araştırmıştır. Bu çalışmada Weber, protestan etik anlayışından kaynaklanan çalışma azmi ve bunun karşılığı elde edilecek finansal kazanç gibi farklı açılardan değerlendirmeler ile kapitalist girişimcinin (kapitalist olmayan girişimciden ayrımında) belirleyenlerinden biri olarak protestan inancı işaret etmiştir (Kalantaridis, 2004, s. 46-47).

Daha sonra Harvard Üniversitesi bünyesinde kurulmuş olan Girişimcilik Tarihi Araştırma Merkezi, bu dönem yapılan toplum ve girişimcilik temelindeki araştırmaları ile girişimcilik çalışmalarına damga vurmuştur. Talcott Parson'un (1937) yapısal işlevci yaklaşımı (structural functional theory) bağlamında Cole (1949), Cochran (1949) ve Jenks'in (1949) çalışmaları, girişimciliği sosyal, kültürel ve kurumsal anlamda etkileyen

faktörler ile ilişkilerin girişimcilik tercihindeki rolleri üzerine önemli bulgular sağlamıştır. Girişimcilerin toplumsal rolleri ve bireylerin sosyal rollerinin, girişimcilik tercihinde ve başarısında etkili olduğu ortaya konmuştur (Landstörn ve Benner, 2010, s. 25-29).

Diğer taraftan Sombart'ın (1916-1927) görüşlerinden hareketle 1960'larda Hoselitz ve 1970'lerde Young, "sosyal marjinallik" kavramının ve bunun girişimciliğe yansımalarının teorik temellerini oluşturmuşlardır. Sombart, yaratıcılık ve geleneksel değerleri kırmanın girişimcilik ile ilgili olduğunu; toplumsal dışlanma olasılığı nedeni ile bu tip davranışların nüfusun genelinde görülmeyip daha çok azınlıklar tarafından ortaya çıktığını dile getirmektedir. Dolayısıyla, birey değil sosyal gruplar üzerinde çalışmalarını yoğunlaştırmışlardır. Hoselitz (1963), etnik köken gibi azınlık gruplara dahil olan bireylerin iktisadi gelişimde önemli aktörler olduğunu, çünkü bu grup üyelerinin çoğunlukların değer sisteminden ve ana akım görüşlerden dışlandıklarını ortaya koymuştur (Kalantaridis, 2004, s. 49-50).

Psikoloji disiplininden araştırmacıların girişimcilik alanına ilgileri 1960'lar civarında başlamıştır. Bu alanda özellikle David McClelland'ın 1961 tarihli çalışması temel yapı taşlarından. McClelland neden bazı sosyo-ekonomik grupların daha dinamik bir yapıda olup daha çok girişimci yetişmesine vesile olduğu konusundaki merakı ile araştırmasına başlamıştır. Sonuçta, bireylerin çocukluk dönemlerinde -özellikle aile içinde- edindikleri tecrübelerin girişimcilik için gerekli bazı psikolojik faktörleri ortaya çıkardığı sonucuna varmıştır; ki bu faktörleri "başarma ihtiyacı" olarak tanımlamıştır (Bedi, 2017).

Kişilik yaklaşımı (trait theory) adıyla anılan bu yaklaşım, bir girişimcinin fırsatları fark edip bu fırsatları değerlendirme davranışlarında kişiye özgü birtakım özelliklerin etkili olduğu varsayımını taşımakta; özellikle girişimcileri girişimci olmayanlardan, başarılı olan girişimcileri de başarılı olmayanlardan ayıran kişilik ve karakter özelliklerinin araştırılması üzerinde durmaktadır (Sincer, 2017).

1.4.GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİNDE YÖNETİM BİLİMLERİ DEVRİ (1970-...)

Bir dönem iktisadi doktrinde yer bulmuş olan girişimcilik, iktisatçılar arasında ilgisini kaybetmiş (The Economist, 12 Mayıs 2009); başta iktisat tarihçileri, sosyolog ve psikologlar olmak üzere farklı sosyal bilimler alanlarındaki çok az sayıdaki araştırmacı tarafından bir süre daha araştırılmış olsa da, genel anlamda ilgi odağı bir konu olmaktan uzakta iken, 1970'leri takiben Amerika'da birden tekrar popüler konuma gelmiştir (Hebert ve Link, 1989). Bunun sebeplerini anlamak için öncelikle çok kısa olarak Amerika'nın dönemselsel olarak sosyo-ekonomik durumunu özetlemekte fayda vardır.

1945'te savaş sonrası dönemle beraber, Amerikan ekonomisi çok hızlı bir yükselişe geçmiştir. Otomotiv sektörü askeri araç üretiminden araba üretime dönmüş, havacılık ve elektronik başta olmak üzere yeni alanlarda üretime yönelimler olmuş; bu gibi dönüşümlerle endüstri yapısında ciddi değişimler meydana gelmiştir. Firma birleşmeleri ile holding yapıları oluşmuştur. Teknolojik yenilikler hızla artarken, Ay'a gidilmiştir. Konut sektöründe ve konut kredi kullanımlarında patlama yaşanmış, otoyollar ve alışveriş merkezlerinde artışlar görülmüş, şehir merkezlerinden banliyölere yönelme gibi sosyal yaşamı da etkileyecek gelişmelere tanıklık edilmiştir. Tarım sektöründe küçük üreticiler büyük ölçekli üretimle beraber, rekabet edemez hale gelmiştir. 1960'lara kadar büyüme hızla devam etmiştir (American History, The post-war economy). 1960'lara gelindiğinde Uzay programı için yatırımların artırılması ve Vietnam Savaşı için ayrılan payla beraber, bütçede devletin payı ve harcamaları çok genişlemiştir. Bütçe harcama kalemlerine, insanların doğaya, insana ve çevreye dair bilinçlenmeleri ile artan sosyal talepleri ile devlet bütçesinden karşılanacak, yaşlılar için sağlık paketleri, su ve hava kirliliğine karşı programlar da eklenmiştir. Diğer yandan fabrikalarda verim düşüklüğü ve kalıcı enflasyon görülmeye başlanmıştır. 1970lerin başında ortaya çıkan benzin ambargosu, fiyatları arttırdığı gibi kıtlığa da sebep olmuştur. 80'lere kadar ambargo sona ermesine rağmen benzin fiyatları düşmemiş, enflasyon düşürülemedi, devlet bütçesi artmış, işsizlik artmış, uluslararası rekabet artmıştır (American History, Years of change the 1960s and 1970s.).

Özetle, temelde 1970'lerde Arap-İsrail savaşının ekonomik yansıması olarak OPEC üyesi Arap ülkelerinin petrol üretimini kesmeleri ile durgun ekonomik büyüme, yüksek işsizlik ve yüksek enflasyon birlikte mikro ekonomik istikrarsızlık yaşatmıştır (Çevik, 13

Ekim 2017). İktisadi sorunların temelinde, talep yönlü (Keynesyen) iktisadi görüşün olduğunu savunan Amerika'lı iktisatçı Laffer'le beraber "arz yönlü" iktisadi görüş fikri popülerlik kazanmaya başlamıştır. Aslında "her arz kendi talebini yaratır" görüşünü ilk ortaya atan Say'ın adıyla Say Kanunları olarak bilinen klasik iktisadi görüşün modern tarzda ifadesi olarak da belirtilen arz yönlü iktisat politikası Bartlett'in (1981; 1) belirttiği gibi Klasik iktisadın yeniden keşfi ya da klasik iktisada geri dönüş olarak da nitelendirilmiştir (Aktan, 2009). Dolayısıyla bu görüşü paylaşan iktisatçılar, yaşanan ekonomik sıkıntının çözümünün üretimi teşvik edecek politikalarda yattığını savunmaktadırlar (Aktan, 2009). Ercan ve Gökdeniz'in (2009) aktardığı gibi 1974'de *Nobel Ekonomi ödülünü alan Hayek, merkezi ekonomik planlamanın, bireysel özgürlükleri kısıtlayacağı tezini savunmuş, ekonomide kararların, bireylerin değer yargılarına ve amaçlarına göre biçimlenmekte olduğunu ve bu nedenle özgür karar vermenin önündeki tüm engellerin kaldırılması gerektiğini* (Kabaş, 2007, s. 3) savunmuştur.

Bu dönemde Amerikan başkanı olan Reagen üretim artışını teşvik eden arz yönlü iktisadi görüşü benimsemiştir. Böylece devlet, ekonomi içinde etkin olan "iktisadi aktör" rolünü bırakıp, müdahalesini azaltarak, piyasanın etkin çalışmasını sağlayacak önlemler alan bir pozisyonuna geçmiştir. Dolayısıyla, devletin iktisadi rolü yeniden düzenlenmiştir (Çevik, 2017). Amerika'da Ronald Reagan ve İngiltere'de Margaret Thatcher'ın, bu iktisadi görüşü ve politikaları destekleyen en önde gelen politika yapıcılar olarak, küçük işletmelerin ve girişimciliğin gelişmesi yönünde büyük etkileri ve katkıları olmuştur. "*Serbest piyasa ekonomisinin temelini oluşturan girişim hürriyeti anlayışı, modern girişimciliğin yeşermesi için gerekli ortamı da sağlamıştır*" (Ercan ve Gökdeniz, 2009). Reagan, 1985 yılı 'ulusa sesleniş' konuşmasında 1980-1990 arasındaki on yılı kastederek bu dönemi "Girişimcinin Çağı" olarak lanse etmiştir (Landström, 2008).

Amerikan ekonomisindeki 1960'larda başlayan hızlı çöküşte en çok suçlanan gruplar içinde kurumsal şirket yöneticileri de bulunmaktadır. Burton Klein (1979) Amerikan ekonomisinin dinamik yapıdan statik hale geçişinde, yeni teknik ve yönetsel alternatifler yerine statükoyu korumaya geçen yapıya atıf yapıp, üretimdeki genel verim düşüklüğünü girişimciliğin azalması ile eş tutmuştur (Hebert ve Link 1989 içinde). Bu

gidişata paralel olarak akademisyenler ve politika yapıcılar, girişimciliği teşvik etmek için üniversitelerde İşletme fakültelerinde, işletme ve yönetim bilimlerinde girişimcilik ve girişimciliğin yönetsel kısmı üzerine derslere ve programlara yönelmişlerdir. Örneğin Babson Koleji ilk kez 1967 yılında lisansüstü, 1979'da lisans seviyesinde girişimcilik derslerini başlatmıştır¹. Profesyonel örgütlenmelerin başlaması (örneğin, Uluslararası Küçük İşletmeler Konseyi (International Council for Small Business- 1955), Avrupa Küçük İşletmeler ve Girişimcilik Konseyi (European Council for Small Business- 1988), Yönetim Akademisi Girişimcilik Birimi (the Entrepreneurship Division within the Academy of Management- 1971), girişimcilik üzerine çok sayıda konferanslar düzenlenmesi (örneğin the Babson Research Conference- 1981 ile başlayıp 1986 yılında toplamda 16 konferans, RENT Conference- 1987, Small Firms Policy and Research Conference in the UK- 1978, ve the Nordic Conference on Small Businesses- 1980) ve bilimsel dergiler (örneğin *Journal of Business Venturing*- 1985, *Entrepreneurship and Regional Development*- 1989, ve *Small Business Economics*- 1989) bu profesyonel örgütlenmelerden öne çıkanlarıdır. (Wortman, 1987; Wirtz, 1 Haziran 2008; Landstörn ve Benner, 2010, s. 29-31).

Bu çerçevede girişimcilik, uzun bir süre kaybettiği ilgiyi istihdam ve ekonomik büyümeye katkıları ile Amerika merkezli olarak yeniden kazanmaya başlamıştır. Bu dönemin başlarında iktisatçılardan Kirzner, Schumpeter ve Knight; sosyal bilimlerden Chandler, Cochran ve McClelland gibi isimlerin etkilerine sıklıkla rastlanmaktadır. Özellikle 1980'lerde yeni kurulmuş olan işletme fakültelerinin ve işletme bölümlerince açılmış girişimcilik derslerinin etkisinde, girişimcilik çalışmaları bu sefer yoğunlukla yönetim bilimlerinde, tekrar sanki yeni bir alanmış gibi popüler hale gelmiştir. Girişimcilik gün geçtikçe bir yönetim tarzı olarak ele alınmaya başlanmıştır. Yönetim bilimlerinin girişimcilik çalışmalarının baskın olduğu özellikle 1980'lerle başlayan dönemde girişimciliğin küçük işletmeler, kuruluş finansmanı, iş kurma, yenilikçilik ve kurumsal girişimcilik, kadın/azınlık girişimciler, sosyal girişimcilik, aile işletmeleri, girişimcilik

¹ Detaylı bilgi için bkz. <https://www.babson.edu/academics/centers-and-institutes/the-arthur-m-blank-center-for-entrepreneurship/about/history/>

eğitimi gibi kavramlarla ilişkilendirilerek araştırma konusu yapıldığı görölmektedir (Kuratko, Morris ve Schindehutte, 2015).

Wortman (1987) girişimciliği, yönetim bilimlerinin en yeni araştırma alanı olarak tanımlamaktadır. Landstörm ve Persson'un (2010) Web of Science veri tabanını kullanarak 1956-2007 yılları arası SSCI indeksinde basılmış 14388 makale ve bu makalelerde gösterilmiş 455950 atıf üzerinden yaptıkları detaylı araştırmaları da, yönetim bilimleri alanının girişimcilik çalışmalarını 1980'lerden sonra domine ettiğini işaret etmektedir (Bknz. Tablo 1).

Tablo 1. 1980-2007 yılları arası atıf sayıları bağlamında girişimcilik çalışmalarının çalışma alanlarına göre dağılımları (%)

Atıf yapan alan	Atıf yapılan alan			
	Yönetim bilimleri	İktisat	Diğer	Toplam
Yönetim bilimleri	82.3	9.2	8.5	100.0
İktisat	33.2	52.5	14.3	100.0
Diğer	38.9	9.6	51.5	100.0
Toplam	68.0	13.2	18.8	100.0
Çalışma dağılımı	42.4	13.6	44.0	100.0

Kaynak: Landstörm ve Persson, 2010, s. 56)

Landstörm ve Persson'un (2010, s. 56-63) yine aynı çalışmasında yönetim bilimleri alanında yapılan girişimcilik çalışmaları ve atıflar incelendiğinde de, girişimciliğin hangi konular bağlamında zaman içinde nasıl evrildiği de görölmektedir. Dönemler incelendiğinde her dönemde Schumpeter'in (1934) etkisinin devam ettiği çok açık şekilde görölmektedir.

- 1970-89 arası dönemde girişimciliğin davranışsal boyutunun hala sıklıkla araştırıldığı (örneğin McClelland, 1961; Chandler, 1962), ancak yönetim alanında bu dönem içinde yayınlanmış yönetim araştırmalarına atıfların yapılmaya (örneğin Burns ve Stalker, 1961; Porter 1980; Peters ve Waterman, 1982; Timmons, 1977) başladığı görölmektedir. Bu dönemde sıklıkla atıf alan girişimcilik temalı yönetim çalışmaları incelendiğinde, bu dönem içerisinde

Porter'ın (1980, 1985) endüstriyel örgütler, Williamson'ın (1975, 1985) (İşlem maliyetleri teorisi), Jensen ve Meckling'in (1976) vekalet teorisi, Pfeffer ve Salancik'in (1978) kaynak bağımlılığı teorisi ve Miller (1983) ile Covin ve Slevin'in (1989) stratejik yönetim teorilerini içeren yönetim bilimlerinin günümüzde de hala sıklıkla temel alınan teorilerinin yayınlanmış ve ilgi görmüş oldukları görülmektedir.

- 1990'lar incelendiğinde yine davranışsal boyutun gündemde olduğu (McClelland, 1961; Nunnally, 1967) ama yönetim bilimlerinin etkisinin özellikle Porter (1980; 1985), Williamson (1975), Jensen ve Meckling'in (1976) çalışmaları çerçevesinde arttığı görülmektedir. Ayrıca, bu dönemde yayınlanmış olan Kaynak temelli yaklaşım (Barney, 1991; Cohen ve Levinthal, 1990), stratejik yönetim- firma performansı (Lumpkin ve Dess, 1996), stratejik yönetim- karar verme (Busenitz ve Barney, 1997) bağlamında çalışmalar ile teorik katkı çabaları (Storey, 1994, Venkataraman, 1997; Aldrich, 1999) günümüz çalışmaları için de halen temel kaynaklar arasındadır. Ancak bu dönem yapılan çalışmalar incelendiğinde girişimciliğin kendine özgü bir alan olarak, yönetim bilimlerinden ayrılma çabalarının da oluşmaya başladığı görülmektedir.
- 2000'lere gelindiğinde Shane'in çalışmalarının ve girişimciliği başlı başına bir alan olarak tanınması yolunda üç temel konunun ön plana çıktığı görülmektedir. Bunlardan bir tanesi girişimciliğin bir araştırma alanı olarak tanınmasına odaklanmış çalışmalardır (Shane ve Venkataraman, 2000; Shane, 2000). İkincisi girişimci firmaların uluslararasılaşmasıdır (Zahra vd., 2000; Autio vd., 2000; McDougall ve Oviatt, 2000). Üçüncüsü ise sosyal sermaye, sosyal ağlar ve bunların yeni girişimlere, performansa ve risk sermayesi ile ilişkileri gibi konulardır (Davidsson ve Honig, 2003; Shane ve Cable, 2002; Shane ve Stuart, 2002; Adler ve Kwan, 2002; Baum vd., 2000).

Dolayısıyla, genel bir özetleme yapıldığında, devam eden tartışmalarla beraber girişimciliğin 1970'lerde başlayan ayrı bir disiplin olma yolundaki gelişimi devam

etmektedir. Günümüzde girişimcilik halen esas olarak yönetim bilimlerinin temelinde parçalı bir yapı sergilemekte iken; kuramları teorileri, araştırma yöntemleri ve kavramsallaştırmaları ile yönetim bilimlerinden koparak kendi başına bir disiplin olma yolunda devam etmektedir (Kuratko vd., 2015).

Wortman (1987) çalışmasında, girişimcilik çalışmalarının tipolojisini özetlemiştir. Buna göre girişimcilik çalışmalarında 5 temel çalışma alanı bulunmaktadır. Bunlardan ilki “teorik çalışmalar”ı içermektedir; ki bu da kendi içinde a- kurumsal ve bireysel girişimcilik teorilerini; b- geniş kapsamlı/disiplinler arası, psikolojik, sosyolojik, iktisadi, politik ve sosyal olmak üzere çalışma alanına göre çalışmaları; c-girişimcilik tanımlarını; d-girişimcilik modellerini içermek üzere dört alt alana sahiptir. İkincisi kurumsal ve bireysel olmak üzere “tarihsel çalışmalar”dır. Üçüncüsü “çevresel çalışmalar” içermektedir; ki bu alan da makro çevre (ulusal ve ülkeler arasını içeren iki alt dal ile) ve mikro çevreyi içermektedir. Dördüncüsü, kurumsal ve bireysel olmak üzere iki temel ayrımı bulunan “fonksiyonel çalışmalar”dır. Burada kurumsal alan (1) yapı (yeni şirket oluşumları, şirket yönetimi, yenilik, teknoloji ve kamu politikalarını içeren) ve (2) tüm örgüt için davranış araştırmalarını kapsamaktadır. Bireysel girişimcilik kısmında ise (1) yapı (yeni şirket oluşu, operasyonlar ve birliktelikler/dış grupları içeren); (2) davranışsal (kariyer, kişiye özgü ve işe özgü karakter özelliklerini içeren) olmak üzere iki alt kategori bulunmaktadır. Beşinci ve son olarak da “girişimciliğin geleceği” konulu çalışmalar yapıldığını belirtmektedir.

İktisat biliminde yapılan girişimcilik çalışmaları incelendiğinde Schumpeter, her dönemde temel kaynakça olmaya devam etmektedir. İktisatta girişimciliğin gelişimine bakıldığında bireylerin neden girişimci olmayı tercih ettiklerini araştıran “girişimcilik seçim modelleri”, işlem maliyetleri iktisadi, karar verme süreçleri, yeni firmaların kuruluşu, hayatta kalmaları ve büyümelerinde iktisadi yaklaşımların görüldüğü, genel çerçevede “küçük işletme iktisadi” başlığı altında çalışmaların yoğunlaştığı ama baskın bir çalışma alanı olarak benimsenmediği görülmektedir (Kalandiritis, 2004, s. 44).

Sosyoloji disiplininin araştırmacılar, daha çok girişimcinin içinde yaşadığı toplumun yarattığı değerler, kültür, norm ve kuralların girişimcilik davranışlarını ve faaliyetlerini ne şekilde etkileyip şekillendirdiği üzerinde durmaktadırlar. Buna göre

girişimci bireyin içinde yaşadığı sosyal grubun etkisi de, girişimcilik tartişmalarında ele alınmalıdır (Sincer, 2017). Özellikle son dönemlerde girişimciliğın sosyal bir olgu olduğu ve kavramın bu doğrultuda düşünülmesi gerektiğı vurgusu arttığı gibi, bu tez çalışması bağlamında tartişılacak olan toplumsal cinsiyet-girişimcilik ilişkisi de sosyoloji ve girişimciliğın keşişiminde günümüzdeki araştırma konularından biri konumundadır.



İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİĞİN CİNSİYETÇİ YAPISI VE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ

Önceki bölümdeki tanım ve açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, geleneksel olarak girişimcilik literatürü girişimcileri yaratıcı, yenilikçi ve risk alan, hayallerinin peşinde koşan ve sıradan olmayan kişiler olarak idealize etmektedir (Churchill, 1992; Schumpeter, 1961; Drucker, 1993; Carland ve Carland, 1997). Buna paralel olarak, “sıradan olmayan” “başarılı” girişimcilere şu ortak özellikler atfedilmektedir: Bağımsız olma ve özerk çalışma isteğinin baskın olması, iç kontrol odağına sahip olma, belirsizliğe tolerans gösterebilme, başarı güdüsünün yüksek olması, yenilikçi olma, iyimser olma ve risk almaktan kaçınmama (Budner, 1962; Carland vd., 1984; Carland, Carland ve Koirane, 1997 Temmuz; Cromie, 2000; Drucker, 1998; Herbig, Gordon ve Dunphy, 1994; Ho ve Koh, 1992; Koh, 1996; Kuratko, 2004; Lee ve Tsang, 2001; Lumpkin ve Dess, 1996; Palich ve Bagby, 1995; Rotter, 1966; Schumpeter, 1934). Günümüzde de hala bir yandan bu geleneksel girişimcilik tanımları, girişimci profilleri ve başarı ölçütleri ile “kahraman” girişimciler ülke ekonomisine katkıları bağlamında değerlendirilerek, ülkesel ya da bölgesel büyüme ile ilişkilendirilmektedir (Seçkin-Halaç, 2015).

Diğer taraftan, özellikle Schumpeterci görüş etkisinde, ekonomik temelli ve büyümeyi esas alan girişimcilik tanımının eksik kaldığı ve yalnızca bir grup girişimciyi temsil ettiği genel bir kabul haline gelmektedir. Dolayısıyla baskın girişimcilik çalışmalarının eksikliğine vurgu yapan bakış açısıyla girişimcilik farklı alt dalları olan bir şemsiye kavramdır. Farklı gruplar ve hatta aynı grup içinde farklı insanlar açısından girişimciliğe bakış açısı ve motivasyonlar değişebilmektedir. Bireyler farklı nedenlerle girişimciliğe yönelmekteyse de, geleneksel çizgideki girişimcilik literatürü diğer girişimcilik türlerinin ve motivasyonlarının varlığını yok sayma çabasıdır (Al-Dajani ve Marlow, 2013). Baskın geleneksel görüş, girişimcilik ve iş kurmayı birbirinden ayırarak,

farklı şekilde kavramsallaştırma ve girişimciliği yenilikle eşleştirdikleri noktada farklı şekilde konumlandırma çabasıdadır (Bknz: Parker, 2004, s. 5-6). Bazı çalışmalar da temel olarak yönetici girişimciler ve yenilikçi girişimciler gibi bir ayırmadan bahsederek, ekonomik kalkınmanın yenilikçi girişimcilerle sağlanabileceğini savunarak tartışmaların bu noktada yoğunlaşması gerektiği fikrindedirler (örneğin Bull ve Willard, 1993; Baumol, 1993).

Esasında, insanları girişimciliğe yönelten temel motivasyonlar “itici” ve “çekici” olmak üzere iki ana gruba ayrılmaktadır. İtme ve çekme teorisi, bireylerin başka olumsuzluklar yaşamaları yüzünden veya daha olumlu deneyimler hayal ettikleri için girişimci olduklarından bahsetmektedir. Uzun süre işsiz kalma, iş bulamama, düşük maaşla çalışma imkanları, çok uzun süreler mesai yapmak zorunda bırakılma, iş-yaşam dengesini sağlayamama gibi olumsuz deneyimler nedeniyle bireylerin girişimci olma motivasyonu edinmesi itme teorisinin kapsamına girmektedir. Kimseye bağlı kalmadan özgür çalışma, bağımsızlık ve kendi işinin patronu olma, zengin olma gibi bireylerin hayal ettiği istekler de olumlu olarak kişileri girişimciliğe çeken etmenler olarak ortaya çıkmaktadır (Gilad ve Levine, 1986).

Dolayısıyla insanlar sadece bir “Amerikan rüyası”nda “kahraman” olmak için değil, kişisel gereklilik ya da daha da temelde “karın tokluğu” için girişimciliğe bir alternatiften de öte tek çareleri olduğu için yönelmek zorunda kalabilmektedirler. Zaten 2013 yılı Küresel Girişimcilik İzleme raporlarına göre küresel olarak, girişimcilik birçok ülkede büyümeden çok ihtiyaçlarla ilişkilendirilmekte ve gerçek hayatta en sık karşılaşılan girişimcilik motivasyonu “ihtiyaç” olarak ortaya çıkmaktadır. Yani girişimciler, yenilikçi ve risk alan, hayallerinin peşinde koşan sıra dışı bireyler olmaktan ziyade, büyüme hırsı dahi olmayan kişiler olabilmektedir (Amaros ve Bosma, 2013, s. 6).

Bu doğrultuda, girişimcilik çalışmalarında itici faktörlerin öne çıkması ve feminist teoriler bağlamında girişimcilik çalışmalarına yönelen araştırmacılarla, 1990’lardan itibaren -geleneksel çizgide devam edenler olmakla birlikte- kadın girişimciliği çalışmaları farklı bir yöne doğru evrilmeye başlamıştır. Bu bölümde, öncelikle kadın girişimciliğinin tarihsel süreçte nasıl önem kazandığı ve akademik yazında nasıl ele alındığından ve 1990’lardan

itibaren toplumsal cinsiyet bakış açısı ile çalışma profillerinin nasıl değiştiğinden bahsedilecektir. Daha sonra da büyük oranda uluslararası ve ülkeler üstü kurumlarca yayınlanmış raporlar ve istatistikler bağlamında kadın girişimciliğinin Dünya’da ve tez konusu bağlamında OECD ülkelerinde mevcut durumu aktarılacaktır. En son olarak da Türkiye’de kadın girişimciliğinin durumu Türkiye’deki kurumların ve geniş çaplı araştırmaların verileri ışığında istatistiklerle değerlendirilecektir.

2.1. LİTERATÜRDE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ

Amerika’da ekonomik sıkıntılarla beraber ilk bölümde bahsedilen sebeplerle girişimciliğin tekrar popüler hale geldiği dönemde erkeklerle beraber kadınlar da arz yönlü ekonomi politikalarının da etkisi ile üretimi arttırmak için girişimciliğe yönlendirilmeye başlanmıştır. Kadınların da girişimciliğe yönlendiği 1970’lerin başında girişimcilik, Amerika’da cinsiyetsiz olarak ele alınmış, kadınların girişimcilik faaliyetlerine yönelmelerinde kaynaklara erişimde yaşadıkları eşitsizlikleri kaldırmak için birtakım çalışmalar yapılmıştır. Bu doğrultuda, kadınların eşit ekonomik fırsatlar ve finansman ihtiyacını karşılamak için bir dizi program 1970’lerin ortasında kanunlaştırılmıştır. 1979 yılında Amerikan Ticaret Bakanlığının kadın girişimciliği üzerine yayınladığı bir raporla da kavram iyice popülerlik kazanmıştır (Minniti, 2009, s. 505).

Kadın girişimcilere yönelik politika uygulamaları ve piyasadaki hareketlenme akademide de yankı bulmuştur. Tarihsel ortaya çıkışı ve gelişimine bakıldığında oldukça yeni bir çalışma alanı olan kadın girişimciliği konusundaki kilometre taşları şu şekilde özetlenebilir: 1976- ilk akademik araştırma makalesi; 1979- ilk politika raporu; 1981- ilk konferans sunumu; 1985- ilk akademik-yönelimli kitap; 1986- ilk literatür taraması; 1989- ilk editörlü kitap serisi; 1997- ilk akademik dergi özel sayısı; 1998- ilk politika-yönelimli konferans; 2003- ilk akademik konferans; 2007- ilk farkındalık ödülü; 2009- konuya özel ilk akademik dergi (Brush ve Cooper, 2012; Jennings ve Brush, 2013).

Kadın girişimciliği üzerine yazılmış olan ilk akademik araştırma makalesinin son 50 yıl içinde yayınlanmasıyla (Bknz: Schwartz, 1976) kadınlar da girişimcilik literatüründe

kendine yeni yer bulmaya başlamıştır. Schwartz'ın (1976) çalışması o dönemde kadınların motivasyonlarını, başarı ihtiyacı, bağımsız olma, iş tatmini ve ekonomik gereklilikler olarak ortaya koymuştur. Ülke çapında geniş kapsamlı (468 kadınla) yapılan -bilindiği kadarıyla- ilk çalışma olan Hisrich ve Brush (1984) çalışması dönemin tipik kadın girişimci profilini sergilemiştir. Orta sınıf, babası girişimci olan, ailenin ilk çocuğu olan bu kadınlar genellikle beşeri bilimlerde lisans derecesini aldıktan sonra evlenip çocuk sahibi olmuş, önce öğretmenlik, memurluk ya da sekreterlik gibi “kadınlara özgü” mesleklerde çalıştıktan sonra, 35 yaş civarı hizmet sektöründe girişimciliğe atılmışlardır. Yaşadıkları en büyük sıkıntı finansman, kredi bulma ve işletmecilik eğitimi olarak belirtilmiştir.

Temel olarak geleneksel girişimcilik literatürünü takip eden kadın girişimciliği çalışmaları, 1990'lara kadar ya cinsiyeti bir 'değişken' olarak ele alıp “norm” kabul edilen erkek girişimcilere ait özelliklerle karşılaştırmalar yapmışlar ya da kişisel özelliklere odaklanıp kadın girişimci kimdir sorusuna cevap aramışlardır (Foss, 2010; Ahl, Berglung, Petterson ve Tillmar, 2016).

1990'ların başında iş piyasalarında yaşanan eşitsizlik konusunda belirgin bir rahatsızlık oluşmuştur. 1991 yılında Amerikan Çalışma Bakanlığı ve Cam Tavan Komisyonu, azınlıklar ve kadınların üst pozisyonlara yükselmesinin önündeki engellerin kaldırılmasında neler yapılabileceğine dair resmi incelemeler başlatmıştır. 1990'ların ortalarında güçlenen kadın girişimci örgütleri, kadın girişimci profillerinin ve algılarının düzeltilmesi için bir takım lobi faaliyetlerinde bulunmuştur. Yine aynı dönemde Küçük İşletmeler Bürosu detaylı şekilde kadın girişimci verilerini paylaşmaya başlamıştır. Dolayısıyla hem siyasal anlamda hem de iş piyasalarında kadınların güçlenmesi akademide feminist teoriler bağlamında toplumsal cinsiyet bakış açısı ile kadın girişimciliği çalışmalarını getirmiştir (Minniti, 2009 s. 507-508). Başka bir deyişle, feminist akım geleneksel girişimciliğin argümanlarına karşı kendi karşıt girişimcilik argümanlarını ortaya koymaya başlamıştır.

Farklı feminist görüşlerin varlığı doğal olarak kadın girişimciliğinin de farklı şekillerde yorumlanmasını getirmiştir (Eddleston ve Powell, 2012). Bu bağlamda Ahl (2006) feminist teorileri üç farklı görüş altında sınıflandırmıştır: Liberal feminist teoriler,

sosyal/radikal feminist teoriler ve sosyal inşacı (post-yapısalcı) feminist teoriler. Kadın-erkek eşitliğini savunan liberal feminist teoriler, kadınların ikinci planda kalmalarını yapısal engeller (eğitimdeki eşitsizlik gibi) ve ayrımcılık (iş yerinde cam tavana takılmak gibi) ile açıklamaktadırlar. Sosyal/radikal feminist teoriler, kadın olmanın avantajlarını tartışırken; sosyal inşacı feminist teoriler, kadınlık ve erkekliğin toplumsal yapı içerisinde nasıl inşa edildikleri ve dile getirildikleriyle ilgilenmektedirler. Her ne kadar farklı alanları inceleyip değişik görüşlere sahip olsalar da bu saydığımız feminist teoriler özünde, ana akım girişimciliğin eril normlar üzerine kurulduğunu ve girişimcilik tanımlanıp tartışılırken kadınların özelliklerinin de dikkate alınması gerektiğini savunmaktadırlar (Ahl, 2006).

Minniti, feminist yaklaşımla temelde kadın girişimciliğini bir girişimcilik kategorisi olarak yerleştirme çabasına girildiğini ve girişimcilik, toplumsal cinsiyet ve meslekler bağlamında ampirik araştırmalara yoğunlaştığını açıklamaktadır. Eksik kalan teorik altyapıyı da iktisatçı Claudia Goldin'in doldurduğunu belirtmektedir. Aslında Goldin, girişimcilik ya da iş kurma olarak direk bir referansta bulunmamış olsa da, 1990'da başlayan çalışmaları ile neoklasik iktisat teorisi üzerinden "toplumsal cinsiyet farkını anlamak" başlıklı çalışması ile kadınların işgücü davranışlarını anlamaya odaklanmıştır. Goldin'in çalışmalarından etkilenen pek çok araştırmacı, teorik ve ampirik kadın girişimciliği araştırmalarını ailevi kaynakların bölüşümü, evlenme ve doğurma kararları, fırsatları algılama, kendine güven, yoksulluk gibi farklı konularla ilişkilendirerek kadın girişimciliği alanına derinlik kazandırmışlardır (Minniti, 2009, s. 509).

Sosyal inşacı görüş bağlamında girişimcilik, aynı toplumsal cinsiyet gibi toplumsal normlar, ideolojiler, inançlarla beraber kurgulanır ve sosyal yapılar ve sosyal ilişki ağlarının içinde bu ortak bellek gömülüdür. Dolayısıyla kültürel tüm değişkenler girişimcilik üzerinde etkilidir (Amanda vd., s.56). Dahası, geleneksel girişimcilik literatürü, girişimciliğin cinsiyetsiz yani herhangi bir cinsiyetle ilişkilendirilmeyen bir kavram olduğu varsayımındadır. Bu bakış açısıyla yapılmış tanımlamalar, başarılı girişimcileri betimleyen sıfatlar şeklinde verilen girişimci özellikleri ve toplum içerisinde baskın normlar, her cinsiyet için aynıymış gibi kabul edildiğinden, kadınların erkeklerden farklı ihtiyaç ve

beklentileri olabileceği hesaba katılmamaktadır. Halbuki toplumsal beklentiler ve kültür, farklı cinsiyetler için farklı ihtiyaçlar, istekler ortaya çıkmasına da neden olmaktadır (De Bruin vd., 2006). Bu yüzden Jennings ve Brush (2013) ana akım girişimcilik kavramının, toplumsal cinsiyet ve aile bağlamından ayrı değerlendirilmesine karşı çıkmaktadır.

Toplumsal cinsiyet, doğumda edinilen biyolojik cinsiyetin sosyalleşme süreçlerinde toplumsal ve kültürel olarak aktarılan ortak inanç ve değerleri yansıtan davranış kalıplarına ve beklentilere dönüşmesidir. Yani kültür tabanlı bir olgu olarak toplumsal cinsiyet, nesilden nesile aktarılan ve değişimi zor inançlar bütünüdür (Seçkin-Halaç ve Takımcı, 2018, s.510-511). Her kültür ve alt kültürün toplumsal olarak cinsiyetlere yüklediği anlamlarda farklılıklara rastlanabilmektedir. Başka bir deyişle, kadın ve erkek ya da aile olmaya atfedilen anlamlar, ülkeden ülkeye değişebileceği gibi aynı ülke içinde farklı ekonomik çevreler ve kültürel ortamlarda da farklılık gösterebilmektedir (Brandth ve Kvande, 1998; Çarkoğlu ve Kalaycıoğlu, 2012). Zaten, bir toplumdaki yasal düzenlemeler, sosyal hayatla ilgili normlar, toplumun genel sosyo-ekonomik yapısı ve kültürel olarak gelişme düzeyi gibi daha spesifik bazı belirleyicilerin bireylerin genel davranış kalıplarını belirleme konusunda önemli etkenler olduğu göz ardı edilmemelidir (Almqvist, 2008). Örneğin, babalara “eve ekmek getiren”, annelere “ev ve çocuk bakımı” rolünün biçildiği dünyamızda, toplum -bilinçli ya da bilinçsiz- her iki ebeveyne de bu beklentiye karşılama baskısını yapmakta, bu da sadece aile dinamiklerini değil, tüm toplumsal, sosyal ve iş gücü piyasasını etkileyen sonuçlar doğurmaktadır.

Toplumsal cinsiyet kavramı, teorik olarak da ilişkiseldir, yani kadın ve erkek birbirinden ayrı değerlendirilmemektedir (Almqvist, 2008; Almqvist, Sandberg ve Dahlgren, 2011). Örneğin, kadınların toplumsal hayatta daha fazla öne çıkmaları ve ev içi sorumluluklarının azalması için erkeklerin daha fazla ev içi sorumluluk almaları ve çocuklarının bakımına daha fazla müdahil olmaları gerekmektedir (Haas ve Hwang, 2010). Bu sebeple de kadın girişimciliğini anlamak için geleneksel girişimcilik literatürünün cinsiyetçi yapısını kavramak gerekmektedir.

Bu bağlamda Ahl (2006), maskülenlik (erkeklik) ve girişimcilikle bağdaştırılan sözcükleri karşılaştırdığı çalışmasında, cinsiyetten bağımsız olduğu öne sürülen geleneksel

girişimcilik imajının, girişimciliğin tamamen erkek egemen bakış açısını yansıttığını ortaya koymuştur. Girişimciliği niteleyen sıfatlar (örn.; bağımsız, savaşmaya hazır, başarılı odaklı) ve BEM kadınlık-erkeklik endeksi bağlamında toplumsal olarak erkekliği işaret eden sıfatlar (örn.; bireyci/bağımsız, rekabetçi, hırslı) birebir rtuşmekte; kadınlıkla bağdaştırılan herhangi bir sıfat girişimcilikte karşılık bulmamaktadır (Ahl, 2006). Dolayısıyla, girişimcilik toplumsal olarak inşa edilmiş cinsiyetçi bir kavram olarak düşünülmelidir.

De Bruin, Brush ve Welter (2006) de girişimcilik tartışmalarında kavramın cinsiyetçi yapısının göz ardı edilmemesi gerektiğini savunmaktadır. 3M (Money, market, management) denilen para, piyasa ve yönetim kavramlarının üzerinden şekillenen geleneksel girişimcilik teorilerinin bu bağlamda genişletilmesi gerektiğini savunmaktadır. Önerdikleri “5M” olarak adlandırdığı modelde annelik ve aile sorumluluğu (motherhood) ile mezo/makro (meso/macro environment) vrenin de dahil edilmesi ile kadınlara da temsil edilebileceğini ne sürmektedirler.

Kültürel olarak bazı bölgelerde girişimciliğin bir ‘erkek işi’ olarak görülmesi de aslında girişimciliğin toplumsal cinsiyet temelli bir kavram olduğuna işaret etmektedir (Shinnar, Giacomini and Janssen, 2012). Örneğin, Amerika, Hindistan ve Türkiye’de yaptıkları çalışmalarıyla Gupta vd. (2009) girişimciliğin bu üç farklı kültürde de erkek işi olarak görüldüğünü tespit etmişlerdir. Ahl’ın (2006) alışmasına Türkiye’deki çalışmalarda kullanılan sıfatları yerleştiren Seçkin-Halaç da (2017) Türkiye’de girişimciliğin erkeklere özgü bir işi olarak görüldüğünü farklı bir şekilde ortaya koymuştur.

Bunların yanında Stevenson (1990) girişimcilik performanslarını ölçmek, başarılı girişimcileri belirlemek için yapılan araştırmalarda kullanılan ölüm araçlarının da aslında objektif olmayan, erkek egemen normları yansıtan araçlar olduğunu belirlemiştir. Benzer şekilde Hurley (1999) de girişimcilik teorilerinin, erkekler tarafından geliştirilen ölüm teknikleriyle, erkeklerden oluşan örneklemler üzerinde, erkekler tarafından ortaya atıldığını belirtmektedir. Dolayısıyla erkeklerin motivasyonları ve başarı algıları ile 3M bazında değerlendirilerek oluşturulmuş, bahsettiğimiz gibi ders kitaplarında dahi yıllardır başarılı girişimci özellikleri olarak anlatılmış erkek odaklı bu geleneksel girişimcilik kriterleri, kadınlara daha başarısız girişimciler olarak göstermektedir. Bu yüzden, kadınlara beklenen

bu kriterlere uymamaları, daha düşük performans gösteren, daha az hırslı ve daha başarısız olarak değerlendirilmeleri aslında bir ölçüm hatası olarak görülmelidir (Stevenson, 1990). Kültürel algılar nedeniyle kadınların daha çok aile içinde ev işleriyle ilgili sorumlulukları bulunduğu düşünülerek girişimciliğin erkek işi olarak görülmesi ve yansıtılması bile tek başına kadınların erkeklerden girişimci olmak için daha az yetkin oldukları şeklinde bir imaj oluşturmaktadır (DeBruin vd., 2006).

Sürekli erkek egemen iş dünyasında, erkeklerin koyduğu kurallar ve iş yapış şekillerine göre değerlendirilen kadınlar (Hurley, 1999), geleneksele uymayan şekillerde kendilerini göstermeye çalıştıklarında başarısız olarak değerlendirilmektedirler. Halbuki kadınların ve erkeklerin çok küçük yaşlardan başlayarak tüm hayatları boyunca oldukça farklı yetiştirilmiş olmaları, ailelerinin ve toplumun onlardan farklı beklentilerinin olması girişimcilik konusunda da birbirlerinden değişik motivasyonlara sahip olmalarının nedenlerinden biridir (Cromie, 1987). Ahl ve Marlow (2012) da ana akım girişimcilik literatürünü (1) kimin ne gibi özellikleri olursa girişimci olabileceğini söyleyen baskın maskülen söylemler ürettiği ve (2) bu tanımlara uymayan kadın girişimciler gibi farklı tip girişimcileri ‘düzelterek’ bir kalıba uydurmaya çalıştığı için eleştirmektedirler.

Geleneksel girişimcilik normları üzerinden erkeklerle karşılaştırılarak değerlendirilen kadın girişimcilerin daha az risk aldıkları, daha az enerjik oldukları ve daha az özerk oldukları ifade edilmektedir (Sexton ve Bowman-Upton, 1990). Benzer şekilde yaptıkları işlerin daha az karlı, büyüklük olarak görece daha küçük (Fasci ve Valdez, 1998), genellikle ev merkezli ve yarı zamanlı işler oldukları vurgulanmaktadır (Marlow vd., 2012). Halbuki, sosyalleşme tarzları nedeniyle erkeklerden farklı beklentileri olan kadınların, geleneksel girişimci özelliklerine sahip olmaları ve başarı elde etmeleri durumunda da sosyal normlara uymadıkları ve geleneksel cinsiyet rollerine ters düştükleri için yargılanmaları söz konusudur (Glick ve Fiske, 1996; Heilman, 2001). Örneğin, genel profilde kadın girişimciler için şayet boşanmış ya da bekar değilse para kazanma önemli bir başarı kriteri olarak görülmemektedir (De Martino ve Barbato, 2003) ama düşük performanslı olarak nitelenmektedirler. Ancak “erkek” normlarında onların çalışma saatleri ile çalışıp yüksek kar elde ederse de evini ve çocuklarını boşlayan annelik sorumluluklarını

ihmal eden kadın olarak yargılanması olasıdır. Dolayısıyla toplumsal beklentilerle oluşan bu ikilem kadınları çıkmaza da sokabilmektedir. Diğer taraftan, ataerkilliğin ön planda olduğu toplumlarda yaşayan kadınlar için girişimcilik tek iş imkânı da olabilmektedir. Eşlerin kadınların çalışmalarına izin vermediği, düşük gelirli ailelerde yaşayan kadınlar için evde çalışarak yaptıkları girişimcilik faaliyetleri, kendi kendilerine para kazanabilme, kimliklerini paylaşma ve kendilerini ifade edebilecekleri bir mecra olarak ortaya çıkabilmektedir (Al-Dajani ve Marlow, 2013).

Esasında EUROSTAT'ın "başarılı girişimcinin profili" araştırmasının raporları göz önünde bulundurulduğunda hem kadınlar hem de erkekler için öne çıkan ilk üç motivasyonun aynı olduğu görülmektedir: Kendi işinin patronu olmak, daha çok para kazanmak ve yeni bir uğraş bulmak. Ne var ki, araştırmada tek dile getirilen motivasyonlar bu üçü değildir. Kadınlar, işsiz kalmamak, iş-yaşam dengesini düzenlemek ve çocuklarının küçük yaşta olması gibi başka nedenlerle girişimciliğe yöneldiklerini belirtmişken, erkekler genellikle ev ve aile sorumluluklarıyla ilgili nedenler bildirmemişlerdir (Schrör, 2006). Buna paralel şekilde GEM'in 2013 Kadın Raporu da kadınları girişimciliğe yönelten en önemli temel nedenlerin, çocuklarına ya da aile büyüklerine bakmak için yeterince zaman yaratma gibi ev içi roller olduğunu ortaya çıkartmıştır. Bu tür bakımla ilgili görevler çeşitli bakım merkezlerine devredilebilecekken, ekonomik sıkıntılar nedeniyle kadınların üzerinde kalmaya devam edebilmekte; ekonomik olarak herhangi bir zorluk yaşamıyor olsalar bile, kadınlar hissettikleri toplumsal baskılar nedeniyle iş hayatına atılma konusunda çekince hissedebilmektedirler (Kelly vd., 2013, s. 6).

Kadınların her şeyin ötesinde ev içi sorumlulukları olduğu, kariyerle ilgili hedeflerinin genellikle evle ilgili sorumlulukları tarafından şekillendirildiği ve erkek normlarıyla ele alındığında başarılı olsalar bile işlerinin her zaman ikinci sırada geldiği düşünülmektedir (Bögenhold ve Klinglmair, 2015; Mehtap vd., 2019). Toplumsal olarak "bakım" ile ilgili sorumluluk verilen kadınlar, yıllar süren sosyalleşme süreçlerinde evle ve çocuklarla ilgili tüm sorumluluğu içlerinde hissetmektedirler (Drew ve Humbert, 2012). Örneğin, Ekinsmtyh (2011) ve Sürgevil-Dalkılıç (2015, s.438) araştırmalarında, doğumdan sonra eski iş yerlerinde tam zamanlı olarak çalışmaya geri dönen annelerin, çocuklarına

yeterince zaman ayıramadıkları, sürekli bir şeylere yetişebilme endişesi yaşadıklarını ve iyi annelik yapamadıkları gibi düşüncelerle yoğun suçluluk hissettiklerini tespit etmiştir. Buna paralel olarak, (Avrupa ülkelerinde hem annelere hem babalara sağlanan) ebeveynlik iznini kullanmaya karar vermelerini, babalar bir “seçim” olarak nitelendirirken, anneler bunun onların “sorumlulukları” olduğunu ifade etmektedirler (Almqvist, Sandberg ve Dahlgren, 2011; Braun, Vincent ve Ball, 2011). Her ne kadar farklı kavramlar olsalar da anne ve baba girişimciliği konusunda yapılmış araştırmalar da bu konuda çarpıcı sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Anneler annelikle ilgili girişimciliğe yönelmelerini (ev ve çocuk bakımı sorumluluklarını da göz önünde bulundurarak) başka bir seçenekleri olmadığı şeklinde değerlendirirken, babalar baba girişimciliğini çocukları ile daha düzgün vakit geçirebilme imkânı sağlaması açısından iyi bir kariyer tercihi olarak ele almaktadırlar (örneğin Jones, 2007; Minter, 2015).

Kadın ve erkekleri aynı anda inceleyen başka araştırmalar da genel olarak erkeklerde bu tip bir sorumluluk hissini oluşturmadığını göstermektedirler. Erkekler genellikle finansal başarı ve yeni bir iş fikrini hayata geçirme gibi etmenlerle motive olurken, kadınların eski iş ya da kariyerlerinde memnun olmama, annelik ve ev işleri ile iş hayatı arasında sıkışıp kalma, bir şekilde para kazanmak ya da çalışma hayatına geri dönmek istemeleri gibi motivasyonlarla girişimciliğe yöneldikleri görülmektedir. Özellikle çocuklu kadınlar için girişimcilik, bir yandan çalışırken bir yandan aile sorumluluklarını sağlayabilmenin tek yolu olabilmektedir (DeMartino ve Barbato, 2003; Seçkin-Halaç ve Seçkin-Çelik, 2018). Diğer taraftan, Drew ve Humbert’in (2012) çalışması, kadınların esnek çalışma saatlerini çocuklar ve evdeki diğer sorumluluklar için kullanırken; erkeklerin böyle bir sorumluluk duygusu taşımadıkları ve tam zamanlı çalışarak kariyer hedeflerine odaklandıklarını ortaya çıkarmıştır.

Dolayısıyla, girişimciliğin sağladığı iş-yaşam dengesi aslında yalnızca kadınlar için geçerli gibi gözükmemekte; başka bir deyişle, iş-yaşam dengesi kavramının kadın ve erkekler için farklı anlamlara geldiği anlaşılmaktadır (Çarıkçı ve Avşar, 2005; Emslie ve Hunt, 2009; Eddleston ve Powell, 2012). Önceki örneklerle benzer şekilde iş-yaşam dengesi, kadınlar için iş saatlerini ev içi sorumluluklarına göre düzenleyebilmek olarak algılanırken;

erkekler için iş dışı sosyal faaliyetlere ve kendisine zaman ayırabilme şeklinde yansıtılmaktadır (Brush, 1992; DeMartino ve Barbato, 2003; Emslie ve Hunt, 2009; Eddleston ve Powell, 2012). Girişimciliğin kadınlar açısından kısmi zamanlı çalışma ve esnek çalışma saatleri açısından ele alınması; bu zamanın yalnızca ev içi sorumlulukların altından kalkmak için kullanılması aslında toplumsal cinsiyet eşitsizliğini pekiştirecek bir yapıya da yol açmaktadır. Kadınlar, daha küçük çaplı, ev bazlı işleri ile ikincil gelir sağlayıcı pozisyonlarını daha da sağlamlaştırabilmektedirler (Seçkin-Halaç, 2017). Erkek egemen normlara dayanan girişimcilik yapısı, toplumsal cinsiyetçi iş bölümünü derinleştirerek kullandığı tanımlar ve girişimcilere atfettiği özelliklerle, aslında kadınları bu çalışma alanından da uzaklaştırmaktadır. Erkeklere birebir uyan girişimci özellikleri, kadınları dışarıda bıraktığı zaman, geriye kalan ev işleri, çocuk bakımı gibi işler otomatik olarak kadına devredilerek, cinsiyetçi bir iş bölümü ortaya çıkabilecektir (Ahl, 2004, s. 59). Bu yüzden az gelişmiş ya da gelişmekte olan ataerkil toplumlarda girişimcilikle ilgili devlet politikaları hazırlanırken bu konuya özellikle dikkat edilmesi, cinsiyet eşitsizliğini pekiştirmemek açısından faydalı olacaktır.

Dünya trendlerine paralel şekilde, Türkiye’de kadın girişimciliği çalışmaları, kadınlara ekonomik özgürlük sağlamanın bir yolu olduğu lanse edilerek 1990’ların başlarında başladı. Ancak 1990’ların ortalarından itibaren kadın girişimciliği, yüksek işsizlik oranlarını düşürmek ve şehirlerde fakir aileler arasındaki yoksulluğu azaltma amaçlı bir araç olarak kullanılmıştır. Dolayısıyla, kadın girişimciliğinin odağı kadınlardan çıkarak hane halkına doğru kaymıştır (Ecevit, 2007, s. 47). Ülke ekonomisine sağladığı katkılar sebebi ile 1990’lardan beri kadın girişimciliği akademik yazının da ilgi odağında olmuştur. Türkiye’de kadın girişimciliği alanında yapılmış çalışmaların çok büyük bir kısmında “kadın” yani cinsiyet bir “değişken” olarak ele alınmış olup, bu tip çalışmalarda girişimcilik cinsiyetsiz bir kavram olarak değerlendirilmiştir (örneğin Çetindamar vd., 2012; Yılmaz vd., 2012; Sönmez ve Toksoy, 2014).

Yine küresel trendlere benzer şekilde Türkiye’de de girişimcilik ekonominin lokomotifleri olarak değerlendirilip, büyüme/bölgesel kalkınma ile ilişkilendirilmiş ve girişimciye ve girişimciliğe atfedilen erkek egemen özellik ve karakterler norm olarak

kabul edilerek kadınların bu normlara ne kadar uzaklıkta olduğu çerçevesinde gelişmiştir. Diğer taraftan 1999'da Türkiye'nin Avrupa Birliği aday ülke statüsü dolayısıyla Avrupa Birliği uyum politikaları kapsamında, hükümete dayatılmış politikalar ve kamu inisiyatifleri gündeme gelmiştir. Ancak tüm bu girişimler, toplumsal cinsiyet uçurumunu azaltmaya/yok etmeye yönelik işgücü piyasası analizleri ile evde ve işteki güç ilişkilerini görmezden gelerek, kadın girişimciliğinin istihdam, yoksulluk ve gelir yaratma gibi ekonomik boyutu ile sınırlı kalmıştır (Gül ve Altındal, 2016).

Girişimcilik eğitim ve kişisel özelliklerden çok daha güçlü şekilde sosyal çevre ile ilişkili bir kavramdır (Ufuk ve Özgen, 2001). Benzer şekilde, Karataş-Özkan vd. (2010) Türkiye'de kadın girişimciliğinin, eğitim ve tecrübe eksikliğine ek olarak, geleneksel cinsiyet rollerini de içeren ataerkil sosyal değerleri olumsuz yönde etkilediğini vurgulamışlardır (Maden, 2015 içinde). Dolayısıyla, neo-liberal ideoloji bağlamındaki ekonomik iyileşme amaçlı dayatılmış (reform) programların, ataerkil sosyal norm ve uygulamalar üzerinde etkili olmasını da beklememek gerekmektedir (Özkazanç-Pan, 2015).

Kongrelerde sunulan ve dergilerde/kitaplarda yayınlanan “cinsiyeti bir değişken olarak” ele alan çokça yayına karşılık, Türkiye'deki kadın girişimciliğine “toplumsal cinsiyet bakış açısı” ile bakan az sayıda ulusal çalışmaya² (örneğin, Gül ve Altındal, 2016; Köse ve Maltaş, 2014 Nisan, Seçkin-Halaç, 2015, Seçkin-Halaç, 2017) ve çok az sayıda da uluslararası yayına rastlanmaktadır (örneğin Yetim, 2008; Ufuk ve Özgen, 2001; Maden, 2015; Özkazanç-Pan, 2015). Bunlara ek olarak ayrıca ticaret odaları, bazı özel bankalar, bakanlıklar ya da sivil toplum kuruluşlarınca hazırlanmış bazı raporlara da rastlanmaktadır (örneğin Ecevit, 2007; TÜSİAD-KAGİDER Kadın Raporu, 2008; Ecevit ve Yüksel-Kaptanoğlu, 2015).

Türkiye'de 1995 yılında Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığına bağlı Kadının Statüsü Daire Başkanlığınca küçük ölçekli firmaların kadın ve erkek sahipleri ile en geniş çaplı alan araştırmalarından birisi gerçekleştirilmiştir. Buna göre, evli olmamak iş piyasalarına katılmadaki en etkin motivasyonlardan biridir. Kadınlar için esnek çalışma

² Google Scholar'da “feminizm+girişimcilik” ya da “toplumsal cinsiyet+ girişimcilik” anahtar kelimeler kullanılarak aramalar yapılarak ulaşılan makalelerden örneklerdir.

saatleri girişimciliği çekici hale getirirken, çocuklar okula başladıktan sonra, doğumdan önce iş tecrübesi olan kadınlar genelde ev merkezli olarak haneye ikincil kazanç sağlama kaynağı olarak girişimciliğe yönelmektedirler.

Bir başka çalışma kadın girişimci profilini 36-45 yaş aralığında, şehirli, en az lise mezunu, evli ve çocuklu olarak sunmaktadır (Yetim, 2008). Ufuk ve Özgen'in (2001) çalışmaları ise ortalama 38 yaş üstü ve en az lise mezunu olan daha önce iş tecrübeleri olan; ortalama 17 yıl üstü evli olup yaşları 13 ve 18 arası değişen 2 çocuklu kadın girişimcilerin ortalama 5 yıl üzerinde girişimcilik deneyimleri olduğunu saptamıştır. Aynı çalışma, genellikle hizmet sektöründe yer alan kadınların girişimcilik motivasyonlarını da şu şekilde sıralamaktadır: (1) Ailevi ihtiyaçları karşılaması, (2) sosyal ilişkiler sağlaması, (3) kendini gerçekleştirme. Bu kadınların yarısı ev içi iş yüklerinde hiçbir değişiklik olmadığını, bu sebeple de kendilerine hiç zaman ayıramadıkları gibi ev ve iş yaşamı dengesini sağlamaya çabalamanın çok stresli olduğunu belirtmektedirler. Yani, bir eş, anne ve ev hanımı olmaya ek olarak artık bir de girişimci olarak sorumlulukları daha da artmış durumdadır.

Bir diğer çalışma, “en başarılı kadın girişimciler” olarak ödül almış kadınların hizmet sektöründe yer alan, ortalama 41 yaş üstü, 18 yıllık iş tecrübesi sahibi ve genellikle üniversite mezunu olduklarını işaret etmektedir (Maden, 2015). Katılımcıların yarısı tek başına şirket kurucu iken, ortalamada 34 çalışanı olan 9 yıllık işletme sahipleri iken, sıklıkla kararlılıklarından, sabırlı olmalarından, zihnen güçlü, ileri görüşlü ve vizyon sahibi olmalarından bahsetmektedirler. Girişimci olma motivasyonlarını iş imkanları yaratmak, yeni fırsatlar yakalamak ve yeni şeyler denemek olarak belirtmekte olan bu “başarılı” kadın girişimciler; karşılaştıkları sıkıntıları ise (1) sermaye bulmak, (2) sosyal destek eksikliği, (3) sektördeki erkek egemenliği olarak sıralamaktadırlar. Ancak burada unutulmaması gereken nokta, ülke genelinde yapılan bir değerlendirme sonucu başarılı atfedilen bu kadınların egemen erkek normlarıyla değerlendirmeye alınmış olduklarıdır. Dolayısıyla, geleneksel anlamda kabul görmüş erkek girişimci özelliklerine çok yakın bir profil gösteriyor olmalarına şaşırılmaması gerektiği gibi genel olarak Türkiye’deki kadın girişimci profilini de yansıtmadığını vurgulamak gerekmektedir.

2015 yılında yayınlanan “Kadın Girişimciler Araştırması”nın (Ecevit ve Yüksel-Kaptanoğlu, 2015) bulguları kadın girişimci profilini çoğu 10 kişinin altında çalışanı olan, 26 yaş ve üstünde hizmet sektöründe girişimciliğe atılan, en az lisans mezunu, evli, geçmiş iş tecrübesi olan, sermayesi büyük oranda kendi imkanları ile sağlanmış, kurulum aşamasında bazı sıkıntılarla karşılaşsa da işini büyütmeyi planlayan kadınları işaret etmektedir. Bu kadınlar kendilerini sırasıyla (1) bağımsız, kararlı ve hırslı, (2) yüksek özgüveni olan ve (3) tutkuyla çalışan, çalışkan ve disiplinli olarak tanımlamaktadırlar. Ayrıca bir işletmeyi büyütme onlar için (1) yarattıkları marka üzerinden piyasada tanınma, (2) ürün ve hizmet çeşitlenmesine gitme, (3) işyerini fiziksel olarak büyütme, (4) iş hacmini artırma, (5) daha çok çalışan istihdam etme, (6) erkek egemen alanlarda karını artırma anlamlarına gelmektedir. İşini büyütme isteyenlerin %42’si mevcut durumdan memnun olduğunu, %13’ü ne kendisi ne de ailesi için zaten zaman ayıramadığından bahsetmektedir. Karşılaşılan en büyük sıkıntı çocukların bakım sorumluluğunu (%48) da içeren iş-yaşam dengesi kurmada yaşanan sorunlar, bazıları evlenmeyi ertelediğini, bazıları da çocuklar okula başlayana kadar girişimcilik hayallerini ertelediğini belirtmektedir. Çocuk bakım sorumluluklarını bazıları aile bireylerine devredebilse de, işyerleri genelde evlere yakın konumda olmakta ve çocuklar da gerekli durumlarda işyerine taşınmaktadır (Ecevit ve Yüksel-Kaptanoğlu, 2015)

Yapılmış olan bir içerik analizi neticesinde erkeklerin tersine kadınların girişimcilik motivasyonunun ardında, genellikle çocuğu işaret eden ailevi durumlar (%83,33) ve iş-yaşam dengesi sağlama odaklı özgürlük/esneklik (%60) olmak üzere itici faktörler olduğu bulgusuna ulaşılmıştır (Seçkin-Halaç ve Seçkin-Çelik, 2018). Dolayısıyla, aslında bu kadınların girişimci olmalarını arkasında kadınlara atfedilen annelik, ev kadınlığı, eş olma gibi baskın toplumsal roller olduğu görülmektedir.

Toplumsal cinsiyet merkezli genel olarak da aile yapısından kaynaklanan değişkenlerin ülkede kadın girişimciliğini ne şekilde etkilediği sorusundan hareketle, 2006-2017 yıllarını içeren OECD verileri kullanılarak Türkiye geneli için yapılan analizde, toplumsal cinsiyet algılarının ve bireylere yüklenen toplumsal rollerin Türkiye’deki kadın girişimci sayısının belirleyenlerinden olduğu tespit edilmiştir (Seçkin-Halaç ve Halaç,

2019). Bu çalışmanın bulguları, kadın girişimciliğinin en önemli belirleyenin boşanma olduğunu, aileye yapılan maddi yardımların ise kadın girişimciliğini azaltan bir etki yarattığını göstermiştir. Ayrıca, toplumsal cinsiyet eşitsizliği değişkeninin çok güçlü bir etkisi olmamakla beraber, kadın girişimciliğini azaltan bir etkisi olduğu da görülmüştür.

2.2. İSTATİSTİKLERLE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ VE BELİRLEYENLERİ

Uluslararası bağlamda özellikle 1980'lerden sonra yoğunlaşarak devam eden kadın girişimciliği çalışmalarının, 2000'lerden itibaren literatür bölümünde açıklanan sosyal inşacı görüşle beraber toplumsal cinsiyet ekseninde şekillendiği ve yoğunlaştığı görülmektedir. Girişimciliğin toplumsal olarak inşa edilmiş cinsiyetçi bir kavram olduğundan hareketle, ülkelere ait kadın girişimci sayılarının ve istatistiklerinin tek başına incelenmesi yetersiz kalacaktır. Bu sebeple bu bölümde öncelikle Dünya'da -ve özellikle çalışmada incelenen grup olduğu için- OECD ülkeleri bağlamında sonra da Türkiye'de toplumsal cinsiyet, işgücü piyasaları ve girişimcilik istatistikleri birlikte değerlendirilecektir.

2.2.1. DÜNYA'DA İSTATİSTİKLERLE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ

Dünya genelinde cinsiyet eşitsizliği halen devam ederken, özellikle son yıllarda küresel anlamda artan duyarlılıkla beraber toplumsal cinsiyet eşitsizliğini ortaya koymaya çalışan durum tespit raporları artmıştır. Bunlardan öne çıkanlardan bir tanesi de Dünya Ekonomik Forumu'nun (World Economic Forum-WEF) Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu'dur. Dört alt kategori –ekonomik katılım ve fırsatlar, eğitim, sağlık ve hayatta kalma ile siyasi katılım- bağlamında genel sıralama belirlenmektedir. 149 katılımcı ülkenin yer aldığı 2018 yılı Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu'nda farkın en az olduğu ilk 10'daki ülkeler sırasıyla: İzlanda, Norveç, İsveç, Finlandiya, Nikaragua, Ruanda, Yeni Zelanda, Filipinler, İrlanda ve Namibya'dır. Toplumsal cinsiyet uçurumunun en yüksek olduğu sıralamadaki son beş ülke ise Çad, Suriye, Irak, Pakistan ve Yemen olmuştur (s. 7).

Konumuz bağlamında endeksin alt kategorilerinden biri olan “ekonomik katılım ve fırsatlar”da küresel olarak uçurumun sadece %58’i kapanmış durumdadır; ki düzenli toplanan verilerle değerlendirildiğinde ilerlemenin çok yavaş olduğu belirtilmektedir (s. 8). Katılımcı ülkelerden farkı %80 oranında kapatmış olan sadece 14 ülke bulunmaktadır. Bu ülkeler beş bölgeye ayrılmış şekilde şunlardır: İki tanesi Doğu Asya ve Pasifik bölgesinden Lao ve Filipinler, 2 tanesi Doğu Avrupa’dan Belarus/Beyaz Rusya ve Letonya, 2 tanesi Latin Amerika ve Karayipler’den Barbados ve Bahamalar, 6 tanesi de Sahra altı Afrika’sından Benin, Botsvana, Burundi, Kamerun, Gine ve Namibya ile Kuzey ülkelerinden İsveç ve Norveç’tir.

Tablo 2’de OECD ülkelerindeki 2017 ve 2018 yıllarına ait kadınların işgücüne katılım ve istihdam oranları ile ülkedeki ortalama haftalık çalışma saatleri sunulmuştur. Tablo incelendiğinde OECD ortalamasında kadınların işgücüne katılım oranı %52,2 ve istihdamı %49,6 olarak gerçekleşmiştir. İzlanda kadınların işgücüne katılımında %77,8 ve istihdamında %75,8 oranları ile açık ara birinci durumda iken, işgücüne katılımında %34,2 ve istihdamında %29,4 oranları ile Türkiye OECD ortalamasının çok altında istatistiklerle sonuncu sıradadır. Ülkelerdeki tüm çalışanlar için ortalama haftalık çalışma saatlerinde OECD ortalaması 33,8 iken, Kore 68 saatlik ortalama ile açık ara en fazla çalışma saatleri olan ülke iken Hollanda 24,9 saat ile en az çalışma saatlerine sahip olan ülkedir. Genel bir eğilim olarak, ülkelerin gelişmişlik seviyeleri arttıkça haftalık çalışma saatlerinin de düştüğü gözlenmektedir.

Geçtiğimiz 50 yılda iş gücü piyasalarına kadınların katılımında çok ciddi bir artış yaşanmış olsa da kadınlar hala erkekler kadar aktif rol almamaktadırlar (OECD, Policy Brief on Women’s Entrepreneurship 2017, s. 3). Dolayısıyla girişimciliği de içeren işgücü piyasalarındaki cinsiyete dayalı eşitsizlik küresel olarak devam etmektedir. Küresel olarak girişimcilik faaliyetlerinde kadınların ortalaması %10,2 iken bu oran düşük gelir seviyesindeki ülkelerde ortalama %15,1 ve yüksek gelir seviyesindeki ülkelerde %8,1 olarak tespit edilmiştir. En yüksek girişimcilik faaliyetlerine Sahraüstü Afrika’sında (%21,8) ve Latin Amerika’da (%17,3) rastlanırken, en düşük oranlara da Avrupa (%6) ve MENA ülkelerinde (%9) rastlanmaktadır (Amanda vd. 2019, s. 8). Dolayısıyla, yüksek

gelir seviyesine sahip ülkelerde kadınların girişimcilik faaliyetlerinin azaldığı görülmektedir. Diğer yandan, diğer ülke grupları ile kıyaslandığında %58-59 oranı ile tahminen farklı kariyer fırsatlarının sunulduğu ve erişilir olduğu için- yüksek gelir seviyesine sahip ülkelerin girişimciliği güzel bir kariyer seçeneği olarak algılamada en düşük skora sahip oldukları belirtilmiştir (Amanda vd. 2019, s. 60).



Tablo 2. İşgücüne Katılım ve İstihdam Oranları ile Haftalık Çalışma Saatleri

Ülkeler	İşgücüne katılım (kadın %)		İstihdam (kadın %)		Ortalama haftalık çalışma saati	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Avusturalya	59.9	60.5	56.5	57.3	31.4	31.5
Avusturya	55.9	55.9	53.1	53.3	31.4	31.5
Belçika	48.7	49.5	45.3	46.8	32.6	32.6
Kanada	61.5	61.3	57.9	57.9		
Şile	48.5	49.1	45.0	45.3	40.5	40.4
Çekya	52.3	52.8	50.4	51.3	37.9	38.0
Danimarka	58.2	58.4	54.8	55.5	30.4	30.5
Estonya	67.2	67.7	63.6	64.1	37.3	37.0
Finlandiya	63.5	64.3	58.2	59.6	34.7	34.7
Fransa	51.5	51.8	46.9	47.2	33.8	34.0
Almanya	55.9	55.9	54.0	54.3	30.2	30.3
Yunanistan	44.7	44.3	33.1	33.6	36.9	37.0
Macaristan	54.6	55.1	52.1	52.9	39.1	38.9
İzlanda	78.7	77.8	76.6	75.8	34.7	34.9
İrlanda	55.4	56.2	52.0	53.0	31.9	32.0
İsrail	59.3	59.8	56.7	57.4	37.0	37.0
İtalya	40.9	41.1	35.9	36.3	32.0	32.1
Japonya	51.2	52.5	49.8	51.4		
Kore	52.7	52.9	50.8	50.9	..	68.0
Letonya	55.2	55.8	50.9	52.2	38.2	38.4
Litvanya	55.8	56.5	52.7	53.5	37.8	38.1
Lüksemburg	55.0	55.8	51.9	52.5	34.0	34.7
Meksika	43.0	43.5	41.4	42.0	40.7	40.8
Hollanda	58.8	59.1	55.7	56.8	24.6	24.9
Yeni Zelanda	65.4	65.7	62.0	62.7	33.8	34.0
Norveç	67.1	67.2	64.6	64.8	31.6	31.4
Polonya	48.4	48.5	46.1	46.6	38.4	38.5
Portekiz	54.1	54.5	49.0	50.4	37.9	38.0
Slovakya	52.7	52.3	48.2	48.6	38.0	38.3
Slovenya	53.8	53.8	49.8	50.7	37.9	37.9
İspanya	53.2	53.1	43.1	44.0	33.9	34.0
İsveç	70.2	70.7	65.7	66.3	34.5	34.6
İsviçre	62.6	62.9	59.4	59.7	29.7	29.7
Türkiye	33.6	34.2	28.9	29.4	44.7	44.3
İngiltere	58.0	58.1	55.6	55.8	32.3	32.4
Amerika	57.0	57.1	54.6	54.9	36.4	36.6
OECD-ortalama	52.1	52.5	49.1	49.6	33.6	33.8

Kaynak: OECD, İş gücü istatistikleri, 2019

OECD Girişimcilik verilerine göre OECD lkelerinin kendi hesabına çalışan ve işveren olan kadın girişimcilerinin oranları Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 3. OECD lkelerinde Girişimci Kadın Oranları, (2007, 2012 ve 2017)

lkeler	Kendi hesabına alışan			İşveren		
	2007	2012	2017	2007	2012	2017
Avustralya	7.9	8.0	8.1	5.0	4.4	4.1
Avusturya	5.8	5.9	5.3	2.6	2.3	2.6
Belçika	6.6	6.9	6.8	2.2	2.1	2.5
Kanada	7.9	8.0	8.2	2.7	2.4	2.4
şile	..	20.5	20.1	..	2.3	2.4
ek Cumhuriyeti	7.5	10.4	10.1	1.9	1.7	1.5
Danimarka	2.8	3.4	3.1	1.6	1.5	1.5
Estonya	3.5	3.4	3.7	1.6	1.3	2.5
Finlandiya	5.5	6.2	6.2	2.1	1.9	1.9
Fransa	3.9	4.6	5.5	2.3	2.2	2.2
Almanya	4.8	4.9	4.3	2.4	2.4	2.3
Yunanistan	15.7	19.2	17.8	4.1	4.1	4.6
Macaristan	5.2	4.9	4.7	3.1	3.0	2.8
İzlanda	4.5	6.1	5.3	2.7	2.1	1.9
İrlanda	3.7	4.3	4.6	2.3	2.2	2.1
İsrail	..	6.1	1.6	..
İtalya	13.2	12.2	11.3	3.8	3.7	3.6
Japonya	..	3.2	2.8	..	0.7	0.5
Kore	15.0	12.2	10.8	3.5	3.3	3.6
Lüksemburg	3.9	5.3	5.8	1.8	1.8	2.1
Meksika	21.2	21.8	21.0	2.4	2.4	2.3
Hollanda	6.8	8.4	9.9	1.9	2.0	2.3
Yeni Zelanda	7.9	9.6	12.6	3.2	4.0	4.3
Norveç	3.0	2.9	2.9	1.2	0.9	1.0
Polonya	11.7	11.0	9.6	2.7	2.8	2.4
Portekiz	13.5	10.2	7.3	3.5	3.3	2.8
Slovakya	5.2	7.9	8.4	1.9	1.8	1.8
Slovenya	4.1	5.3	5.7	1.6	1.9	2.4
İspanya	8.4	8.3	8.1	3.1	3.3	3.2
İsveç	3.7	3.6	3.7	1.5	1.7	1.4
İsviçre	7.0	6.4	6.3	3.2	3.2	3.2
Türkiye	11.0	10.4	9.2	1.4	1.3	1.3
İngiltere	6.0	7.4	8.6	1.5	1.3	1.4
Amerika	6.6	6.5	6.4	1.2	1.0	1.2
OECD ORT	7.5	8.1	8.0	2.5	2.3	2.4

Kaynak: OECD, Girişimcilik İstatistikleri, 2019

İlgili yıllarda verisi bulunan ülkeler arasından, kendi hesabına çalışan kadın girişimcilikte Meksika %21 ve üzeri oranları ile 2007, 2012 ve 2017 yılları içerisinde en yüksek oranlara sahiptir. 2007 yılında Danimarka, 2012’de Norveç ve 2017’de Japonya %3’ün altında kalan oranları ile en kötü skorlara sahip ülkelerdir. İşveren kadın girişimciliği incelendiğinde 2007 ve 2012 yıllarında Avustralya (%5 ve %4,4), 2017 yılında ise Yunanistan (%4,6) en yüksek orana sahiptir. 2007’de Amerika (%1,2), 2012 ve 2017 yıllarında ise Japonya (%0,7 ve %0,5) en düşük oranlara sahip ülkeler olmuşlardır.

2015 yılı verileri ile girişimci kadınların %12,8’i sağlık ve sosyal hizmetler sektöründe, %10,7’si tekstil ürünleri yıkama/temizliği, kuaförlük/güzellik-bakım ve fiziksel forma girme ile ilgili hizmet sektöründe faaliyet gösterirken, bu sektörlerde sadece %3,3 ve %2,4 oranında erkek girişimciye rastlanmaktadır. Erkeklerin %18,3 ile inşaat (kadınlar için %1,4), %5 ile ulaştırma ve depolama (kadınlarda %1) ve %7,8’lük oran ile üretim sektöründe (kadınlarda %4,3%) baskın oldukları ortaya çıkmaktadır (OECD, Policy Brief on Women’s Entrepreneurship 2017, s. 7).

Küresel Girişimcilik İzleme Kadın Raporu 2018/19 (Amanda vd., s. 28) ülke gelir seviyelerinden bağımsız olarak, daha düşük eğitim seviyesindeki kadınların daha çok girişimciliğe atıldıklarını belirtmiştir. Raporda, yüksek eğitim seviyesindeki kadınların sadece düşük gelir seviyesindeki ülkelerde girişimciliği tercih ettikleri de belirtilmektedir.

Ortalamada, birçok ülkede piyasa fırsatlarına işaret eden çekici faktörlerdense itici faktörlerin (yoksulluk, boşanma, işsizlik ve işgücüne katılımda başka alternatifin kalmaması gibi) erkeklerden çok kadınlarda girişimcilik faaliyetlerine etki ettiği tespit edilmiştir (UN, Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division 2018, s. 7). Küresel Girişimcilik İzleme Kadın Raporu 2018/19’a göre küresel olarak, kadınların %27’si başka çareleri olmadığı için girişimciliğe yöneldiklerini beyan etmiştir. Ülke gelir seviyelerine bakıldığında, %37 ile itici faktörlerin en etkili olduğu grup düşük gelir seviyesindeki ülke grubudur. Diğer yandan, yüksek gelir seviyesine sahip ülkelerde, girişimciliğe yönelen kadınlar arasında itici faktörlerin etkisi azalırken çekici faktörlerin önem kazandığı da önemli bir bulgudur (Amanda vd., s. 22).

Diğer taraftan araştırmalar, itici ve çekici faktörlere ek olarak iş tatmini sağlama, toplumda fark yaratma olasılığı ya da iş yaşam dengesini sağlama gibi maddi olmayan sebepleri, erkeklere oranla kadınların daha çok dile getirdiğini göstermektedir. Örneğin, bekar kadınlara göre evlilerin ve hatta çocuklu kadınların kendi işini kurması, sağladığı esneklik dolayısıyla daha olağandır. Tam tersine erkekler finansal başarı, piyasa fırsatları, ile sağlayacağı bağımsızlık, sosyal statü ve gücü girişimcilik motivasyonları olarak belirtmişlerdir (UN, Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division 2018, s. 7).

Küresel olarak işyerlerinde kadın girişimciler erkek girişimcilerden ortalama olarak daha az çalışmaktadırlar. Kendi hesabına çalışan kadınlar, 2015 yılında ortalama haftada 43,9 saat, kendi hesabına çalışan erkekler 47,1 saat çalışmışlardır. İşveren girişimcilere bakıldığında kadınların 47,2 saat, erkeklerin ise 51,2 saat çalışmış oldukları gözükmektedir. Ücretli çalışan kadınlarda bu rakam 39,3 ve erkeklerde 41 saattir. Dolayısıyla rakamlar, girişimci kadın ya da erkeklerin ücretli çalışanlardan çok daha fazla iş için vakit ayırdıklarına işaret etmektedir (OECD, Policy Brief on Women's Entrepreneurship 2017, s. 9). Buna göre, girişimcilik ile eşleştirilen esneklik aslında daha az çalışmak değil, çalışma saatlerini iş-yaşam dengesini sağlayacak şekilde düzenleyebilme özgürlüğü anlamı taşımaktadır.

2011 yılında Avrupa Birliği (AB) üye ülkelerinde kendi hesabına çalışan kadınlar, ortalamada kendi hesabına çalışan erkeklerin üçte ikisi kadar kazanç elde etmişlerdir. Estonya gibi bazı ülkelerde kazançlar bağlamında bir fark oluşmamıştır. Ancak Yunanistan (2,5 kat), Hollanda (2,2) ve İngiltere (2,2) gibi bazı ülkelerde fark iki kattan fazla olmuştur. Dahası, girişimci kadın ve erkekler arasındaki kazanç farkı ortalama %35 civarı iken, bu fark ücretli çalışanlar arasında %15 civarındadır. Bu fark, iştegal alanlarındaki farklılık, çalışma saatleri arasındaki fark ya da yenilikçilik, dış ticaret ve büyüme hakkında bireysel motivasyonları ve niyetleri ile açıklanabilmektedir (OECD, Policy Brief on Women's Entrepreneurship 2017, s. 10; OECD Report to G7 Leaders on Women and Entrepreneurship, 2017, s. 3).

Diğer taraftan elde edilen kazanç bir performans kriteri olarak da değerlendirilmektedir; fakat küresel anlamda kadınların cinsiyetçi toplumsal rollere uyumlu olarak ev içi işlerde harcadıkları zamanın da dikkate alınması gerektiği ve onlar bu işi üstlendikleri için erkeklerin işyerinde daha fazla zaman geçirdikleri de unutulmamalıdır. Aslında kadınların hem ev hem de işte çalıştıkları süre, onları işte çalıştıkları zamanı azaltmaya ittiği gibi, hangi sektörde hangi işi seçtikleri gibi kararlar üzerinde de etkili olmaktadır (OECD Report to G7 Leaders on Women and Entrepreneurship, 2017, s. 3). Dolayısıyla daha az zaman harcama gerektirdiği için, büyüme ve daha çok kazanç sağlama fırsatları yaratabilecekleri sektörlerden/işlerden uzak kalmayı tercih edebilmektedirler.

Tablo 4. OECD Ülkeleri Zaman Kullanım Süreleri (dakika)

Ülkeler	Kadın (15-64 yaş)					Erkek (15-64 yaş)				
	İş/Okul	Ücretsiz işler	Kişisel bakım	Serbest zaman	Diğer	İş/Okul	Ücretsiz işler	Kişisel bakım	Serbest zaman	Diğer
Avusturalya	172	311	666	269	22	304	172	649	297	18
Avusturya	249	269	641	274	7	365	135	624	308	8
Belçika	199	237	677	317	9	274	144	648	365	8
Kanada	268	224	653	260	36	341	148	622	298	32
Danimarka	195	243	673	320	10	260	186	643	340	11
Estonya	245	249	663	278	4	264	160	664	345	6
Finlandiya	210	236	651	304	40	249	157	630	359	45
Fransa	175	224	761	270	10	235	135	743	319	8
Almanya	205	242	659	316	18	290	150	638	346	16
Yunanistan	185	259	679	311	7	274	95	689	375	6
Macaristan	203	294	679	257	8	273	162	686	308	11
İrlanda	197	296	629	290	28	344	129	602	341	23
İtalya	133	306	705	281	14	221	131	710	366	12
Japonya	272	224	626	266	51	452	41	613	292	43
Kore	269	215	680	244	32	419	49	676	272	24
Letonya	288	253	644	249	5	377	130	640	290	3
Litvanya	279	292	645	215	9	354	152	644	282	8
Lüksemburg	239	240	694	253	15	330	121	677	299	13
Meksika	250	383	619	165	23	486	137	605	193	20
Hollanda	201	225	697	300	17	285	145	666	330	14
Yeni Zelanda	205	264	656	295	19	338	141	639	306	16
Norveç	200	227	642	366	5	277	168	615	370	9
Polonya	203	295	667	262	13	315	159	645	311	10
Portekiz	231	328	674	200	7	372	96	677	289	5
Slovenya	234	286	630	283	6	300	166	632	337	5
İspanya	167	289	687	284	13	236	146	697	347	14
İsveç	275	220	633	306	5	313	171	611	338	7
Türkiye	134	305	685	270	46	358	68	679	301	34
İngiltere	216	249	655	285	35	309	140	635	327	30
Amerika	243	244	661	269	23	337	146	635	305	17
Ortalama (dk)	218	264	664	275	18	318	136	651	319	16
Ortalama (%)	0.15	0.18	0.46	0.19	0.01	0.22	0.09	0.45	0.22	0.01

Kaynak: OECD, Zaman kullanımı 2019, <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=54741#>

Tablo 4’de OECD ülkelerindeki 15-64 yaş arası kadın ve erkeklerin dakika cinsinden günlük zaman kullanım süreleri verilmiştir. Tabloda ayrıca sunulan dakika cinsinden ve oransal olarak OECD ortalaması, bu ülke grubunda kadınların ev içi işlere ayrılan zamanda erkeklerin iki katı daha fazla zaman harcamakta olduklarını göstermekte ve eşitsizliği göz önüne sermektedir.

Aslında kar elde etmek ve büyüme gibi planlar, genelde kadın girişimcilerin öncelikleri arasında görülmemektedir. Dahası, Danimarka ve İsveç örneklerindeki görülen, çalışan ebeveynlerin doğum ve ebeveynlik izinleri ile başlayıp, okul öncesi eğitimi, okul dışı çocuk bakım hizmeti, ilkokul şeklinde devam eden kamu hizmeti ve yaşam dengesinde sağlanan sosyal desteklerin girişimciliği görece düşürdüğü görülmüştür (OECD Report to G7 Leaders on Women and Entrepreneurship, 2017, s.4). Küresel Girişimcilik İzleme Raporu 2012 Kadın Raporu da bunu desteklemektedir. Rapor, Kuzey Avrupa’da farklı istihdam fırsatların varlığına vurgu yapılmaktadır. Bu ülkelerde kadın girişimci oranlarındaki azlık, ücretli çalışanların sahip oldukları kapsamlı sosyal destek programları dolayısıyla farklı alternatifler içinde girişimciliği kariyer olarak seçme motivasyonlarının düşük olmasına bağlanmaktadır (Kelly vd. s. 15).

Tablo 5’te 2018 yılı OECD ülkelerine ait çocuk bakım izinleri ve izin süresince çalışanların maaşlarının ne kadarını alabildikleri gösterilmiştir. Amerika annelere doğum da dahil hiç ücretli izin hakkı vermeyen tek ülke olarak yer almaktadır. Rakamlar incelendiğinde iki ebeveyne birden verilen izin süreleri ve izinli iken ödenen ücret oranı bağlamında, özellikle Avusturya ve Kuzey Avrupa ülkelerinin sosyal desteklerinin oldukça yüksek olduğu görülmektedir.

Bu istatistikler bağlamında hem toplumsal cinsiyet hem de girişimcilikte küresel olarak devam etmekte olan eşitsizlik açıktır. Gelişmiş ülkelerde cinsiyet eşitsizliğini en azından azaltmaya yönelik sosyal destek paketlerinin uygulanmakta olduğu, ancak bunun da girişimcilik üzerine olumsuz etkiler yaptığı görülmektedir. Ülkelerin toplumsal cinsiyet eşitsizliğini sağlarken bir yandan da girişimciliği arttırmanın yollarını aramaları gerektiği ortadadır.

Tablo 5. OECD Ülkelerinde Çocuk Bakım İzinleri, 2018³

Ülkeler	ANNELERE				BABALARA			
	Doğum izni		Ebeveyn ve evde bakım izni		Doğum izni		Ebeveyn ve evde bakım izni	
	Süre (hafta)	Ödenen maaş (%)	Süre (hafta)	Ödenen maaş (%)	Süre (hafta)	Ödenen maaş (%)	Süre (hafta)	Ödenen maaş (%)
Avusturalya	18	42.9	0	0	2	42.9	0	0
Avusturya	16	100	44	75.8	0	0	8.7	75.8
Belçika	15	63.7	17.3	20.3	2	73	17.3	20.3
Kanada	19	49.9	35	53.2	0	0	0	0
Şile	18	100	12	100	1	100	0	0
Çek Cumhuriyeti	28	61	35.3	84.5	1	61	0	0
Danimarka	18	53	32	53	2	53	0	0
Estonya	20	100	146	44.1	2	100	0	0
Finlandiya	17.5	74.4	143.5	19.1	3	62.9	6	62.9
Fransa	16	90.4	26	17.3	2	90.4	26	13.7
Almanya	14	100	44	65	0	0	8.7	65
Yunanistan	43	49.5	0	0	0.4	100	0	0
Macaristan	24	70	136	37.8	1	100	0	0
İzlanda	13	68.2	13	68.2	0	0	13	68.2
İrlanda	26	26.7	0	0	2	26.7	0	0
İsrail	15	100	0	0	0	0	0	0
İtalya	21.7	80	26	30	0.8	100	0	0
Japonya	14	67	44	59.9	0	0	52	58.4
Kore	12.9	80.2	52	28.5	0.6	100	52	28.5
Letonya	16	80	78	49.8	1.4	80	0	0
Litvanya	18	100	44	100	4	100	0	0
Lüksemburg	20	100	17.3	67.2	2	100	17.3	67.2
Meksika	12	100	0	0	1	100	0	0
Hollanda	16	100	0	0	0.4	100	0	0
Yeni Zelanda	18	46.8	0	0	0	0	0	0
Norveç	13	94.2	78	39.4	0	0	10	94.2
Polonya	20	100	32	67.5	2	100	0	0
Portekiz	6	100	24.1	59.6	5	100	17.3	43.6
Slovakya	34	75	130	21.2	0	0	0	0
Slovenya	15	100	37.1	90	4.3	90	0	0
İspanya	16	100	0	0	4.3	100	0	0
İsveç	12.9	77.6	42.9	57.4	1.4	58.4	12.9	77.6
İsviçre	14	58.4	0	0	0	0	0	0
Türkiye	16	66.7	0	0	1	100	0	0
İngiltere	39	30.1	0	0	2	19.2	0	0
Amerika	0	0	0	0	0	0	0	0
Ortalama (dk)	18.1	-	35.8	-	1.4	-	6.7	-
Ortalama (%)	22.1	-	43.7	-	1.7	-	4.5	-

³ *Tabloda belirtilen “annelik izni”, annenin doğumdan önce başlayarak doğum sonrası tekrar işe dönene kadar yasal olarak kullanabileceği izin süresini, babalık izni babaya doğumla beraber hak tanınan izin süresini, “ebeveyn izni” ise çocuk(lar) belli bir yaşa gelene kadar çocuk bakım işleri ile ilgili olarak hem anne hem de babanın kullanabileceği yasal izin sürelerini belirtmektedir.

Kaynak: OECD, ebeveyn izin sistemi, s. 3 ve s. 7,
https://www.oecd.org/els/soc/PF2_1_Parental_leave_systems.pdf

2.2.2. TÜRKİYE’DE İSTATİSTİKLERLE KADIN GİRİŞİMCİLİĞİ

TÜİK (15 Kasım 2019) Ağustos 2019’a ait işgücü istatistiklerine göre, Türkiye’de kadınlar toplam istihdamın sadece %28,9’unu karşılamaktadırlar. Çalışmayan, ama iş arayan ve çalışmak isteyenleri işaret eden işgücüne katılım oranı ise %35 seviyesindedir. Yani, 15 yaş üstü toplam kadın nüfusunun %65’i iş dahi arama çabasında ve fikrinde değildir. Detaylı bilgi Tablo 6’da sunulmuş.

Tablo 6. Cinsiyete Göre Temel İşgücü Göstergeleri Ağustos 2019

Yaş	Gösterge	Toplam (%)	Erkek (%)	Kadın (%)
Genel (15+)	İşgücüne katılım	53,9	73,2	35
	İstihdam	46,3	64,2	28,9
	İşsizlik	14,0	12,3	17,6

Kaynak: TÜİK (15 Kasım 2019), <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30692>

Uluslararası Para Fonu’nun (IMF) 2017 raporuna göre Türkiye kadınların işgücüne katılmamasında dolayı kadın iş gücü potansiyelini kullanamamakla, kişi başına düşen gelirden %25 oranı ile dünyada en çok kaybı olan, girişimcilikte de en çok kayıp yaşayan (İsrail’den sonra) ikinci ülkedir. Şayet Türkiye işgücü piyasalarındaki cinsiyete dayalı eşitsizliği tamamen ortadan kaldırılabile ve mevcut kadın işgücü potansiyelinin hepsini kullanabilse, kişi başına gayrisafi yurtiçi hasılasını %50 oranında arttırabilecek; girişimcilikteki cinsiyet eşitsizliğini ortadan kaldıracak durumdadır (Kochhar, Jain-Chandra ve Newiak, 2016, s. 37). 2017 Şubat ayında Uluslararası Ticaret Merkezi Direktörü Gonzalez de, Türkiye’de kadının ekonomiye katılımının kendi potansiyelinin altında olduğunu, Türkiye’de kadınların iş gücüne katılması ile Türkiye ekonomisine 250 milyar dolar eklenmiş olabileceğini, bunun da Türkiye’nin Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla (GSYH) değerini yüzde 20 arttırması, diğer bir deyişle ülke ekonomisini yüzde 20 büyütmesi anlamına geldiğini beyan etmiştir (Basın İlan Kurumu, 20 Şubat 2017).

Ekonomik göstergeleri bir kenara bırakıp yalnızca basit bir hesaplama yapılırsa: Türkiye nüfusunun neredeyse yarısının kadın olduğu, bu kadınların istihdamda çok az rol

aldığı, hatta çok büyük bir kısmının iş dahi aramadığı bir tabloda sadece bu verilerden yola çıkarak, Türkiye’de kadınların ekonomiye katılımında kendi potansiyellerinin çok altında oldukları yine açıkça tespit edilebilir. Asıl mesele, bu potansiyelin nasıl açığa çıkartılabileceği ve ülke ekonomisine nasıl katkı sağlayacağı noktasındaki strateji ve eylem planlarının ne olacağıdır. Ancak bu noktada gözden kaçırılmaması gereken nokta, uygulanacak olan politikalara sadece neo-liberal söylemin ekonomi odaklı bakışı içerisinde kadını sadece bir “girdi-işgücü” olarak düşünmeden, sosyal yapı içerisinde insani yaşam ve çalışma koşullarını da sağlayacak düzenlemelerin dahil edilmesidir.

Kadın temalı sosyal politikalar kapsamında en çok ele alınan başlıkların başında kadın istihdamının artırılması gelirken, kadın girişimciliği ve destekleri ilk akla gelen çözüm ve politika önerilerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Uluslararası Çalışma Örgütü’nün (ILO) 2007 raporuna göre Türkiye’deki kadın girişimciliği 1990’larda başlamakla birlikte dönemsel ihtiyaçlara/gerekliliklere göre kadınlara ekonomik özgürlük sağlamanın, kadınlarda görülen yüksek işsizlik oranlarını düşürmenin bir yolu ve kentlerde yoksul aileler arasında yoksulluğun derinleşmesi karşısında politik müdahale aracı olarak görülmüştür (Ecevit, 2007).

Türkiye’de kadın girişimci sayısı, aslında hem verinin toplanışıyla ilgili problemler hem de pratikte rastlanan bazı durumlar nedeni ile kesin olarak bilinmemektedir. Bu üç temel nedene bağlanmaktadır (Çivici, 15 Ekim 2007, s. 5): Bunlardan birincisi veri toplamadan kaynaklanan hatalardan dolayıdır. Örneğin, her iş kuran kişi bir meslek örgütüne kayıt yaptırmak zorunda olsa da başvuru formlarının çoğunda cinsiyet bilgisini de içeren demografik bilgilerin eksik olduğu ya da bunların elektronik ortama doğru şekilde aktarılmadığı görülmüştür. İkincisi, “kadın üye/ortak” olarak görünen bazı girişimcilerin, aslında işi gerçekten üstlenen kadın girişimciler değil de, eş ya da aile bireylerinin isimlerini kullanmış oldukları “hülle girişimciler” oldukları görülmüştür. Örneğin, kamu kuruluşlarında çalışan bireylerin işyeri açması yasalarca engellendiğinden, bazı kamu görevlilerinin eşleri/kız kardeşleri/anneleri gibi ailedeki kadınlar üzerine işyerini açıp, fiili olarak işleri kendilerinin yürüttüğü bilinmektedir. Üçüncüsü ise birçok kadının aslında aktif olarak işgücü piyasasında yer almazken, sağlık sisteminden ve emeklilik hakkından

yararlanabilmek için sosyal güvenlik amaçlı olarak bir şekilde Bağ-Kur'lu olması ve bunların bazılarının kadın girişimci olarak değerlendirilmesidir. Bu durumda, resmi verilerle açıklanan kadın girişimcilere ait istatistiklerin, açıklanan değerlerin altında olabileceğinin de unutulmaması gerekmektedir (Seçkin-Halaç, 2015, s.268).

Kabul ettiğimiz resmi rakamlarla düşündüğümüzde bile günümüzde gelinen noktada hala kadın istihdamı ve girişimciliği istenen seviyelere yükseltilememiştir. TÜİK Girişimcilik Araştırması'na göre 2017 yılı için kadın işverenlerin toplam işverenler içerisindeki payı %8,8, hukuki durumu ferdi mülkiyet ve sahibi kadın olan işveren girişimlerin oranı ise %18,9'dur (TÜİK, 5 Mart 2019). Küresel Girişimcilik İzleme Kadın Raporu 2015 verilerine göre, Türkiye "her 10 erkek girişimciye karşılık 3 kadın girişimci oranı ile" 83 ülke içerisinde girişimcilik aktivitelerinde en yüksek eşitsizliğin olduğu ülkedir (Kelly vd., 2015, s.8). Küresel Girişimcilik İzleme Kadın Raporu 2018/19'da tekrarlanan araştırma verilerine göre de Türkiye, İsveç, Slovenya, Yunanistan ve Mısır'la beraber girişimcilik aktivitelerinde en yüksek eşitsizliğin olduğu 5 ülkeden biridir (Amanda vd. 2019, s. 21).

Gerek Cumhuriyet'in kuruluşu ile tarihsel süreçte kadınların kazanımları gerekse de AB uyum sürecinin getirdiği yaptırımlar ile Türkiye'de, kadın-erkek eşitliği adına tüm gerekli yasal düzenlemeler yapılmıştır. Ancak uygulamada ve iş gücü piyasalarında pratikte kültüre dayalı olarak bu eşitliğin halen sağlanamadığı görülmektedir. 2009 yılında Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) ve Dünya Bankası (WB) ortaklığında Türkiye'de kadınların işgücüne katılımları konusunda detaylı bir rapor hazırlanmıştır. Bu rapora göre, kentlerde özellikle eğitim düzeyi düşük kadınların işgücüne katılım oranları oldukça düşüktür. Bunun arkasında hem ekonomik hem de kültürel nedenler olduğu belirtilmiştir. Raporda, düşük ücret, uzun çalışma saatleri, yüksek kayıt dışılık, ekonomik krizler, düşük eğitim seviyesi ve çocuk bakım hizmetlerinin pahalı oluşu ekonomik sebepleri oluştururken; eş ya da babanın çalışmaya izin vermemesi, evden uzakta güvenlikten şüphe edilmesi, "el alem ne der" zihniyeti ve çocuk/yaşlı bakımı ve ev içi iş yükü kültürel sebepleri oluşturmaktadır (DPT ve WB, 2009, s.21-23). Aynı raporda Türkiye'de kadınların işgücüne katılımlarını arttırmak için yapılan önemli sosyal ve yapısal düzenlemeler ile kadınların eğitim

seviyesinin, evlenme ve doğurma yaşının arttığı belirtilmiştir. Bunlar kadın istihdamının artmasında etkili olmuştur. Ancak kadınların çalışmasına karşı tutum değişikliğinin ve istihdam artışının en etkili nedeninin, aslında değişen ve zorlaşan ekonomik sistemde, hane halkı geçiminin sadece erkeğin sağladığı tek gelire dayanmayıp yaşanan geçim sıkıntısı olduğu belirtilmiştir (DPT ve WB, 2009, s. 6-9).

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü'nün 2014 yılı raporuna göre kadınlar için medeni durumun da işgücüne ve istihdama katılımında etkili olduğu görülürken, özellikle evli kadınlar arasında kent-kır ayrımının da etkili olduğu görülmektedir (Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı 2014, s. 33). Buna göre 2013 yılında Türkiye genelinde medeni durumlarına bakıldığında en çok boşanmış olan kadınların (%50,9) işgücüne katıldıkları onları, %37,9 ile bekar, %30,5 ile evli (ki bunların da %41,8 kırsal bölge- %25,1'i kentli), ve %9 ile eşi ölen kadınlar izlemektedir. Dahası, 25-49 yaş grubu içerisinde kentli kadınların işgücüne katılımında, çocuksuz çiftlerin yaşadığı haneler en yüksek orana sahip olmuştur. Ayrıca, ücretli çalışan kadınlarla girişimci kadınlar evlilik bağlamında karşılaştırıldığında ücretli çalışan evli kadınların oranı %48, evli girişimci kadınların oranı %70'i göstermektedir (Karakoç ve Kolaşın, 2008).

Bu veriler ışığında, Türkiye'de kadın girişimciliğini daha doğru şekilde değerlendirebilmek için bir de toplumsal cinsiyetin kadın istihdamına ve daha da özelden girişimcilik faaliyetlerine olası etkileri olan değişkenlerini de incelemek gerekmektedir. Dünya Ekonomik Forumu'nun 2018 Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu, katılımcı 149 ülke arasında genel sıralamada Türkiye'nin 130. sırada yer aldığını göstermektedir. Tablo 7'de Türkiye için 2006 ve 2018 yıllarına ait genel ve alt kategori sıralamaları verilmektedir. Görüldüğü üzere, Türkiye toplumsal cinsiyet uçurumunun ciddi şekilde yaşandığı ve bu uçurumun giderek artan bir trend izlediği bir ülke olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 7. Türkiye Küresel Cinsiyet Uçurumu Raporu Sonuçları (2006 ve 2018)

	2018		2006	
	Sıra	Puan	Sıra	Puan
Küresel cinsiyet uçurumu endeksi	130	0,628	105	0,585
Ekonomik katılım ve fırsatlar	131	0,466	106	0,434
Eğitime katılım	106	0,968	92	0,885
Sağlık ve hayatta kalma	67	0,976	85	0,969

Siyasi katılım	113	0,101	96	0,052
Katılımcı ülke sayısı	149		115	

Kaynak: World Economic Forum (WEF), Gender Gap Report 2006 ve 2018.

Türkiye Büyük Millet Meclisi bünyesinde oluşturulmuş olan Kadın Erkek Fırsat Eşitliği Komisyonu'nun 2013 raporunda iş piyasalarındaki cinsiyete dayalı eşitsizliğin en temel nedenleri, önem sırası belirtmeden (1) kadınlarda görülen düşük eğitim düzeyi, (2) toplumsal cinsiyete dayalı geleneksel iş bölümü nedeniyle ev içi sorumlulukların ve çocuk bakımının kadınlara yüklenmesi ve (3) iş ve aile yaşamını uzlaştırıcı mekanizmaların yetersizliği olarak belirtilmiştir (Metin ve Kariman, 2013).

Tablo 8'de sunulan 2014 ve 2018 yıllarına ait cinsiyete göre seçilmiş göstergeler incelendiğinde, toplumsal cinsiyet rollerine dayalı olarak kadınların eğitim seviyesinde iyileşme olmasına rağmen dezavantajlı konumunun devam ettiği görülmektedir.

Tablo 8. Cinsiyete göre seçilmiş göstergeler, 2014 ve 2018

Seçilmiş göstergeler	2014		2018	
	Erkek	Kadın	Erkek	Kadın
Okur-yazar olmayan nüfus oranı (25+ yaş) %	1,8	9,2	1,5	8
Yüksekokul veya fakülteden mezun nüfus oranı (25+ yaş) (%)	16,2	9,2	18,9	14,5
İstihdam oranı (15+ yaş) (%)	64,8	26,7	65,6	28,9
İşgücüne katılım oranı (15+ yaş) (%)	71,3	30,3	72,5	33,6

Kaynak: TÜİK İstatistiklerle Kadın, (7 Mart 2016 ve 6 Mart 2019)

Ayrıca TÜİK Kazanç Yapısı Araştırması sonuçlarına göre 2014 yılına ait eğitim durumuna göre, cinsiyete dayalı ücret farkı tablosu incelendiğinde ilköğretim ve altında %18; ilköğretim ve ortaokul seviyesinde %15,4; lise seviyesinde %9,1; meslek lisesi %19,5 ve yüksekokul ve üstünde ise %17,8 ücret eşitsizliği görülmektedir (TÜİK, 17 Aralık 2015).

Tablo 9'da TÜİK'in Bilgi Toplumu İstatistikleri'nden 2004 ve 2018 yılına ait veriler incelendiğinde kadın-erkek arasında fark devam etmekle/olmakla beraber, sosyal medya kullanımları ile 2018 yılında oranların yükselmiş olduğu görülmektedir. Ancak beyaz yaka çalışanlar arasında önemli olan bilgisayar kullanımı konusunda kadınların yarısının bilgi sahibi olmaması kayda değer bir bulgudur.

Tablo 9. Bilgi Toplumu İstatistikleri

İnternet ve bilgisayar kullanımı	2004		2018	
	Erkek	Kadın	Erkek	Kadın
Bilgisayar kullanımı	31,1	16,2	68,6	50,6
İnternet kullanımı	25,7	12,1	80,4	65,5

Hanelerde internet erişimi	7	83,8
----------------------------	---	------

Kaynak: TÜİK, Bilgi Toplumu İstatistikleri 2004-2019

TÜİK Hane Halkı İşgücü anketlerinde işgücüne katılmama nedenleri de sorgulanmaktadır. 2016 yılından itibaren veriler, genel nüfus için verilmeye başlansa da önceki yıllara ait sunulmuş olan veri seti de yeterli bilgi sunmaktadır. Buna göre, 2004 yılında kadınların %70'i, 2009'da %62,16'sı, 2012'de %61,24'ü ve 2015'te %57,32'si işgücüne dahil olmama nedenlerini, “ev işleri ile meşgul olma” olarak belirtmiştir. Dolayısıyla TÜİK'in araştırmaları, aile içi iş bölümündeki eşitsizliği kadınların iş piyasasından uzak kalmasındaki temel neden olarak ortaya koymaktadır. TÜİK tarafından 2006 ve 2015 yıllarında olmak üzere iki defa kadın ve erkeklerin günlük olarak ev işlerine ne kadar zaman ayırdıklarını gösteren verileri içeren “Zaman Kullanım Anketi”nin sonuçları yayınlanmıştır. Bu anket sonuçları ile hazırlanan Tablo 10'da kadın ve erkeklerin istihdam faaliyetleri ile ev işleri/çocuk bakımı için günlük olarak ortalamada ne kadar süre ayırdıkları gösterilmektedir.

Tablo 10. Kadın ve Erkeklerde Zaman Kullanımı

	İstihdam faaliyetlerinde		Ev içi hane halkı ve bakımı	
	2006	2015	2006	2015
Kadın			5 saat 17 dakika	4 saat 35 dakika
Erkek			51 dakika	53 dakika
Çalışan kadın	4 saat 19 dakika	4 saat 35 dakika		3 saat 31 dakika
Çalışan erkek	6 saat 8 dakika	6 saat 25 dakika		46 dakika

Kaynak: TÜİK, Zaman Kullanımı Anketi 2006 ve 2015

Tablo 10'da da görüldüğü gibi Türkiye'de günlük yaşamda istihdam ve ev içi işlerdeki dağılımda ciddi bir değişim yaşanmamıştır. 2015 yılında kadınlarda, eğitim seviyesi arttıkça (üniversite ve üstü eğitim seviyesinde) hane halkı ve bakımı ile ilgili işlerde geçirilen sürede (3 saat 36 dakika) az da olsa bir düşüş, erkeklerde ise çok az da olsa bir artış (1 saat 2 dakika) gözlemlenmektedir. Dolayısıyla bu sonuçlar, özellikle çalışan kadınların hem ev hem de iş sorumluluğunu beraber taşımak zorunda kaldıklarını gözler önüne sermektedir.

TÜİK Aile Yapısı Araştırması 2016, Türkiye'de 0-5 yaş arası çocukların gündüz mesai saatleri içerisindeki bakımını annelerin (%86) üstlenmiş olduğunu göstermektedir (TÜİK, 18 Ocak 2017). Aynı araştırma, Türkiye'de evde yemeklerin (%91,2), bulaşık,

çamaşır, ütü gibi ev işlerinin çoğunlukla kadınlar tarafından yapıldığını; tamir ve boyabada gibi işlerle (%80,4) fatura ödemeyi de erkeklerin çoğunlukla üstlendiğini göstermektedir (TÜİK, 2 Mart 2017). Dolayısıyla, ev içi iş bölümündeki eşitsiz durum işgücü piyasasındaki eşitsizlik ile paraleldir (Baxter, 1997).

Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması 2018 yılı bulguları, kadınların en temel iki çalışmama nedenlerinin çocuk bakmak (%21) ve ev kadını olmak (%20) olduğunu belirtmektedir. Ayrıca, araştırmaya katılan kadınların %11'i eşlerinin ya da ailelerinin çalışmalarına izin vermediğini söylemiştir (Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü 2019, s. 181). Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması 2014 yılı raporunda da araştırmaya katılan, daha önce iş hayatında olup araştırma döneminde çalışmayan kadınlar içinde, en temel işten ayrılma nedeni evlilik (%25) olurken gebelik veya çocuk bakımı (%14) ikinci nedendir (Kapucugil-İkiz, 2015 içinde). Buna göre, aile birliğinin korunması amacı ile kanunen tanınmış olan “evlilik nedeni ile iş akdinin feshi” evli çiftlerden sadece kadınlara tanınırken, -iyi niyetle konulmuş olsa dahi- kadınları iş gücü piyasasından ayrılmaya teşvik edebilmektedir. Dolayısıyla, babalarında da çocuk bakım sorumluluğuna dahil edilebilmesi için yasal düzenlemelere ihtiyaç olduğu ortadadır.

Çocuk sahibi olma açısından OECD ülkeleri (Bknz. Tablo 5) ile kıyaslama yapıldığında, Türkiye’de bakım izinleri ve maaş hakları bakımından çalışma koşullarının -haftalık çalışma saatleri ile düşünüldüğünde- daha da ağırlaştığı görülmektedir. İsveç’te 1974 yılında başlayan babalık izni için, azımsanmayacak sayıda Avrupa ülkesinde 10 haftanın üzerinde izin hakkı tanınırken, babalık izni 2015 yılında Türkiye’de beş gün olarak yürürlüğe girmiştir (Tuaç, 2017, s.7). OECD Ülkelerinin 2018 yılı haftalık çalışma saatleri ortalaması 33,8 saat iken, bu sıralamada Güney Kore’yi (68 saat) takip eden Türkiye ortalama 44,3 saat ile OECD ülkeleri arasında ikinci sırada yer almaktadır (OECD, İşgücü İstatistikleri 2019). Sadece bu iki veri birlikte değerlendirildiğinde, iş yaşam dengesinin sağlanması için uzlaştırıcı mekanizmalarda eksiklerin olduğu ortadadır.

Türkiye’de 2018 verileri ile kadınlar nüfusun %49,8’ini oluşturmaktadır (TÜİK, 6 Mart 2019). Türkiye’deki kadın politikaları incelendiğinde yapılan çalışmaların genelde neo-liberal söylem çerçevesinde ekonomik boyutu ile ele alındığı görülmektedir. Kalkınma

Bakanlığı (2014, s. 76) bu veriyi nüfusun yarısının sosyal hayattan uzak kalmasının dışında çok büyük bir ekonomik potansiyelin atıl kalması olarak değerlendirmektedir. Girişimcilik, kadınları istihdama çekmede çok güçlü bir araç olarak kabul edildiğinden gerek KOSGEB gibi özellikle girişimcilik ile ilgilenen kurumların stratejik planlarında (örneğin KOSGEB, 2018) gerekse de Kalkınma Planlarında (örneğin onuncu kalkınma planı- Kalkınma Bakanlığı, 2014, s. 89) kadın girişimci sayısını artırma hedefleri belirlenmiştir. Bu stratejiler de yeni/potansiyel girişimcileri destekleyerek kadın girişimci sayılarına odaklanırken, mevcut durumda kurulmuş olan kadın girişimcilerin girişimlerini göz ardı etmektedir (Ecevit, 2007, s. 53). Bunun bir sonucu olarak da 3,5 yıl ve üstündeki işletmelerde hayatta kalma oranlarında Türkiye'nin İran, Mısır ve Filistin ile en düşük rakamlara sahip olduğu görülmektedir (Kelly vd., 2012, s.17).

Politikaların bir diğer eksik yönü, kadınları homojen bir grup gibi düşünerek kırsal ve kentsel bölgelerde yaşayan potansiyel kadın girişimciler gibi farklı ihtiyaçlara ve özelliklere sahip gruplara özgü politika geliştirmede yetersiz kalmasıdır (Ecevit, 2007, s. 51). Buna benzer şekilde genellikle beraber ortaya çıkan ve yeni tip bir girişimcilik olarak kabul edilebilecek olan anne girişimciliği için de bu gruba özgü politikalar üretilmesine ihtiyaç vardır (Seçkin-Halaç, 2015). Ayrıca, Hughes vd. (2012) farklı etnik gruplara ait kadınlar, daha önce yeterince yönetim ve işletme tecrübe/bilgileri olmadığı için işsiz kadınlar ile temel bilimler ve mühendislik gibi (STEM) erkeklerin baskın oldukları alanda iş kurma isteği ve yetkinliği olan kadınlar için de farklı destek mekanizmaları olması gerektiğine vurgu yapmaktadır.

Özetle Türkiye'de kadın girişimciliğinin ekonomik odaklı yaklaşımının, toplumsal cinsiyet odaklı yaklaşımı da kapsayacak şekilde düzenlenmesine ihtiyaç vardır. Bununla beraber, farklı destek ihtiyaçları olan kadın girişimci gruplarının tespitinin yapılarak, bu gruplara hem kurulum hem de devam eden hayatta kalma ve büyüme süreçlerinde gerekli desteğin sağlanması kadın girişimciliği ile ilgili en temel adımlar olarak düşünülebilir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YÖNTEM, ANALİZLER VE BULGULAR

Günümüzde, daha derinlemesine analizlere imkân sağlayabilmesi sebebi ile kurumsal, yasal ve sosyo-ekonomik değişkenler bağlamında ülkelerarası kıyaslamalar kadın girişimciliğinin gelişimi ve artırılması açısından gerekli görülmektedir. Dahası, ulusal ve uluslararası arenada ekonomik ve sosyal alana etkilerinin daha iyi anlaşılabilmesi için de kadın girişimciliğinin ölçülebilmesi kritik öneme sahiptir (Meunier, Krylova ve Ramalho, 2017).

Bu sebeple bu çalışmada ülkelerarası bir karşılaştırmaya olanak sağlayacak ve kadın girişimciliği ile ilgili ülkelere uygulayabilecekleri politikalarda destek olabileceği düşüncesiyle bir etkinlik analizi yapılacaktır. Bu analiz için de OECD veri tabanında bulunan ver setlerinden faydalanılmıştır. Tezin bu bölümünde hangi yöntem kullanılarak, hangi ülke grubu üzerinde hangi veriler ile etkinlik analizinin gerçekleştirileceği ve ulaşılan bulgular anlatılacaktır.

3.1. YÖNTEM

Etkinlik tahminlemesi bağlamında farklı ekonometrik yöntemler bulunmaktadır. Bunlar arasından en çok kullanılan ve en yaygın olanı “veri zarflama analizi” olarak isimlendirilen yöntemdir (Cooper vd., 2004). Veri zarflama analizi ilk olarak Charnes vd. (1978) tarafından geliştirilmiş olmasına rağmen aslından Farell (1957)’in etkinlik değerlendirmesi için en iyi modeli aradığı makalesini temel almaktadır. Boussofiene, Dyson ve Thanassoulis (1991) veri zarflama analizini “karar verme birimlerinin etkinliğini, doğrusal programlama tekniklerini kullanarak gözlemlenen girdi ve çıktı değişkenleri vektörleri bağlamında olası en iyi sonucu verecek şekilde ölçmeye çalışan parametrik olmayan bir yöntem” olarak tanımlamaktadırlar.

Veri zarflama analizi, girdileri minimize etme veya çıktıları maksimize etme mantığıyla oluşturulmaya çalışılan parçalı doğrusal içbükey bir eğri oluşturma mantığı üzerine inşa edilmiştir. Böylece oluşturulacak bu eğriye uzaklıklarına göre etkinlik skorları elde edilebilecektir. Veri zarflama analizinin karmaşık teorik bölümlerinde kaybolmamak için analizin uygulamada nasıl çalıştığı kısmına odaklanmanın daha faydalı olacağı kanısındayım.

Veri zarflama analizi, girdi ve çıktı değişkenleri kontrol edip işleme kapasitesine sahip bir analiz yöntemidir. Her karar verme birimi, farklı miktarda girdi kullanarak farklı miktarda çıktı üretmektedir. “ n ”nin karar verme birimi sayısını, “ m ”nin girdileri ve “ s ”nin çıktıları temsil ettiğini düşünelim. Karar verme biriminin karşılaştırmalı etkinlik skoru “ p ”⁴; karşılaştırmalı olarak ağırlıklandırılmış çıktıların değerlerinin, karşılaştırmalı olarak ağırlıklandırılmış girdilerin değerleri ile oranlanması ile bulunur. Bu süreçte etkinlik değerini maksimize eden optimum ağırlıklandırma değerleri de bulunmaktadır. Parçalı yapı olarak isimlendirilen durum aşağıdaki formül ile gösterilebilir.

$$\max \frac{\sum_{k=1}^s v_k y_{kp}}{\sum_{j=1}^m u_j x_{jp}} \quad (1)$$

$$s. t. \frac{\sum_{k=1}^s v_k y_{ki}}{\sum_{j=1}^m u_j x_{ji}} \leq 1 \quad \forall i, v_k, u_j \geq 0 \quad \forall k, j.$$

$k=1, \dots, s, j=1, \dots, m, i=1, \dots, n$ ve y_{ki} karar verme birimi “ i ” tarafından üretilen “ k ” miktar çıktıyı; x_{ji} karar verme birimi “ i ” tarafından kullanılan “ j ” miktar girdiyi; v_k ve u_j , “ k ” miktar çıktı ve “ j ” miktar girdi için kullanılan ağırlıkları ifade etmektedir.

Parçalı yapı (1) Charnes-Cooper dönüşümü olarak isimlendirilen bir yöntemler çoklu yapıya dönüştürülür.

⁴ Karar verme birimi, karşılaştırmalı tam etkinlik veya Farell-etkinlik seviyesindedirler. Farell-etkinlik seviyesi, “var olan girdi ve çıktı bileşimleri kullanıldığında herhangi bir karar verme biriminin durumunu diğer karar verme biriminin durumunu iyileştirmeden veya kötüleştirmeden ulaşılabilmemiş en etkin düzey” olarak tanımlanabilir Cooper vd. (2004).

$$\max \sum_{k=1}^s v_k y_{kp} \quad (2)$$

$$s. t. \sum_{j=1}^m u_j x_{jp} = 1, \sum_{k=1}^s v_k y_{ki} - \sum_{j=1}^m u_j x_{ji} \leq 0 \quad \forall i, v_k, u_j \geq 0 \quad \forall k, j.$$

Son aşamada bütün karar verme birimleri için karşılaştırmalı etkinlik skorlarını hesaplamak için çoklu yapı, zarf yapısı olarak isimlendirilen fonksiyon biçimine dönüştürülür. Analiz ismini bu fonksiyon yapısından almaktadır.

$$\min \theta_p \quad (3)$$

$$s. t. \sum_{i=1}^n \lambda_i x_{ji} - \theta_p x_{jp} \leq 0 \quad \forall j, \sum_{i=1}^n \lambda_i y_{ki} - y_{kp} \geq 0 \quad \forall k, \lambda_i \geq 0 \quad \forall i,$$

θ , etkinlik skorunu; λ_i , ikili değişkeni temsil etmektedir. Charnes vd. (1978) tarafından geliştirilen ilk orijinal veri zarflama modeli ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında çalışmaktaydı, fakat Banker vd. (1984) tarafından eklenen yeni bir kısıt yardımıyla model ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında da çalışabilir bir durumu gelmiştir. Bu eklenti ile model daha kullanışlı bir yapıya bürünmüştür, özellikle ölçeğe göre getirisi belli olmayan değişkenlerin kullanıldığı çalışmalarda daha iyi sonuçlar verdiği gözlemlenmiştir.

Veri zarflama analizi sadece hangi karar verme biriminin daha etkin olduğunu göstermemekte birlikte diğer karar verme birimlerinin en etkin (referans) karar verme biriminden ne kadar uzakta olduklarını da raporlamaktadır. Modelde, iki farklı yönelim ile analiz yapılabilmektedir. Girdi-yönelimli yöntem, en etkin girdi miktarı kombinasyonunu optimize etmeye çalışır ve bu girdi miktarı sabit iken etkin olmayan birimlerin ne kadar daha az çıktı kullanarak en etkin girdi kombinasyonuna ulaşabileceklerini konusunda

bilgiler verir. Bununla birlikte çıktı-yönelimli yöntem, çıktı miktarı sabit iken etkin olmayan karar verme birimleri için girdilerdeki fazlalık göstermektedir.

3.2. VERİ SETİ

Bu tez çalışmasında OECD veri tabanının erişime açık olan verileri kullanılmıştır. OECD 2006 yılından beri OECD-Eurostat Girişimcilik Göstergeleri Programı dahilinde cinsiyete dayalı girişimcilik verilerini sağlamaktadır. Bu program ile kadın girişimciliğine dair güvenilir veri eksikliğinin ortadan kaldırılması hedeflenmiştir. Veri tabanı sayesinde uluslararası karşılaştırmalara olanak sağlayacak girişimciliğe ve girişimciliğin belirleyenlerine ait göstergeler ile politika üretimi amaçlanmıştır (OECD, Entrepreneurship at a Glance, 2017, s. 11). Bu program dahilinde, üç temel gösterge grubundan yararlanarak cinsiyete dayalı kadın girişimciliğine yönelik politika üretimine gidilebileceği belirtilmiştir (OECD, Policy Brief on Women's Entrepreneurship 2017, s. 4): (1) işletmelerin demografik yapıları, (2) kadın ve erkek girişicilerin özellikleri, (3) kadın girişimciliğinin belirleyenleri. Günümüzde standardize edilmediği için ülke karşılaştırmalarına olanak veren çok kısıtlı sayıda veri seti sağlayan kurum bulunmaktadır (Meunier vd., 2017). Tez araştırma konusu bağlamında en geniş ve güvenilir veri seti OECD tarafından sağlandığı için ilgili veri kaynağının kullanılmasının uygun olduğu düşünülmüştür.

Bu çalışmada 36 OECD ülkesi arasından 32 ülkenin verileri kullanılmıştır. Bahsedilen 32 ülke, A.B.D., Almanya, Avustralya, Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İngiltere, İrlanda, İspanya, İsveç, İsviçre, İtalya, İzlanda, Japonya, Kanada, Kore, Lüksemburg, Macaristan, Norveç, Polonya, Portekiz, Slovakya, Slovenya, Türkiye, Yeni Zelanda, Yunanistan'dır. Letonya, Litvanya, Şili ve Meksika ülke verilerindeki eksikliklerinden dolayı model dışında bırakılmışlardır. Verileri bulunan 32 ülke arasındaki karşılaştırmalı etkinlik analizleri 2007, 2012 ve 2017 yılları için gerçekleştirilmiştir. Seçilmiş olan değişkenlere ait ilgili ülke verileri en son 2017 yılına kadar olduğu için veri seti bu tarihte sonlandırılmıştır.

Veri zarflama yönteminde değişkenler iki ayrı grup içinde değerlendirilmektedirler. İlk grupta çıktı değişkenler bulunmaktadır. Çalışmada, kadın girişimciliği konusunda en etkin ülkeyi tespit etme amacı güdüldüğü için kadın girişimciliğini temsil eden değişkenler çıktı değişkenler olarak modele yerleştirilmişlerdir. Kadın girişimciliğini temsilen, çalışan kadınlar arasında işveren olarak çalışan kadınların oranı (işveren) ve çalışan kadınlar arasında kendi hesabına çalışan kadınların oranı (kendi) değişkenleri kullanılmıştır.

İkinci grup değişkenler ise girdi değişkenler olarak isimlendirilmektedir. Bu çalışmada girdi değişkenler daha detaylı bir incelemeye izin vermesi amacıyla ekonomik ve ekonomik olmayan değişkenler başlıkları altında toplanmaya çalışılmıştır. Ekonomik değişkenler olarak kadın işsizlik oranları (işsizlik), yarı zamanlı çalışan kadın oranı (yarı zamanlı), mecburi olarak çalışan kadın oranı (mecburi), geçici olarak çalışan kadın oranı (geçici), ücret eşitsizliği (ücret) ve ailelere yapılan sosyal yardımların GSYH (sosyal) içindeki oranı kullanılmıştır. Ekonomik olmayan değişkenler grubunda ise doğum izni süresi (doğum izni), ebeveyn izni süresi (ebeveyn), babaya özel doğum izni süresi (babalık izni), ortalama doğurma yaşı (doğurma), boşanma oranı (boşanma) ve cinsiyet eşitsizliği (cinsiyet) değişkenleri bulunmaktadır. İzin ile ilişkili değişkenler hafta sayısı olarak, boşanma oranı ise bin kişi içindeki oran olarak kullanılmıştır. Cinsiyet eşitsizliği değişkeni, erkek çalışan oranından kadın çalışan oranının çıkarılması ve elde edilen değer nüfusa bölünmesiyle elde edilmiştir.

Ekonomik ve ekonomik olmayan girdi değişkenlerini kadın girişimciliği konusunda en etkin organize edebilen/kullanabilen ülkeyi bulma amacı ile bu tez çalışmasında çıktı-yönelimli (veri zarflama) analiz yöntemi kullanılmıştır. Kadın girişimciliğini temsil eden çalışan kadınlar arasında işveren olarak çalışan kadınların oranı (işveren) ve çalışan kadınlar arasında kendi hesabına çalışan kadınların oranı (kendi), ekonomik ve ekonomik olmayan girdi değişkenleri bağlamında 2007, 2012 ve 2017 yılları için ayrı ayrı analiz edilmişlerdir. Böylece ilgili ülkelerin kadın girişimciliği konusundaki etkinlikleri hem yıllar arasında hem de farklı yapıları barındıran değişkenler bağlamında analiz edilebilecektir.

3.3. ANALİZLER VE BULGULAR

Çalışmanın bu bölümünde kadın girişimciliği bağlamında karşılıklı etkinlikleri analiz edilen 32 OECD ülkesine ait bulgular ortaya konulacaktır. Tablo 11’de kadın girişimciliği bağlamında ülkeler arası etkinlik analizlerinin toplulaştırılmış sonuçları verilmiştir. Bu tablo yardımıyla ülkelerin ilgili yıllar içindeki etkinlikleri görülebildiği gibi etkinliklerindeki yıllar arasındaki değişiklikler de tespit edilebilmektedir. Tablo 11’de gösterildiği gibi 2007 yılı için işveren olarak çalışan kadın girişimciler bağlamında ekonomik değişkenler göz önüne alındığı zaman en etkin ülkelerin sırasıyla Kore, Macaristan ve Avustralya olduğu görülmektedir. Türkiye’nin 13. sırada olduğu bununla birlikte bu değişkenler bağlamında en kötü etkinlik derecesine sahip ülkenin Japonya olduğu tespiti yapılabilir. Yine 2007 yılı için işveren olarak çalışan kadın girişimcilerin, ekonomik olmayan değişkenler bağlamındaki durumlarına bakıldığında Avustralya’nın en etkin olduğu, onu İsviçre ve İtalya’nın takip ettiği görülmektedir. En kötü performans ise Japonya ve Türkiye’ye aittir. Bu sonuçlar göstermektedir ki, kadın girişimciliği konusunda ekonomik ve ekonomik olmayan değişkenler bağlamında ülkeler arasındaki farklar oldukça belirgindir. Ekonomik değişkenler bağlamında etkin olan ülkelerin, ekonomik olmayan değişkenler bağlamında etkin olmadıkları tespiti kolaylıkla yapılabilir. İlgili yıl için Japonya’nın her iki tür değişken grubu için de en kötü etkinliğe sahip olması da ayrıca üzerinde düşünülmesi gereken bir durumdur.

Tablo 11’deki 2007 yılı için kendi hesabına çalışan kadın girişimciler için ekonomik değişkenler bağlamında bir değerlendirme yapıldığında ise en etkin ülkelerin sırasıyla Yunanistan, Kore ve Amerika Birleşik Devletleri oldukları görülmektedir. Bu sonuçlarla birlikte analizdeki farklı bir boyut da ortaya konulmaktadır. Ülkelerin etkinlikleri, kadın girişimcilerin işveren olarak mı yoksa kendi hesaplarına çalıştıklarına bağlı olarak da değişmektedir. Bu bağlamda ülkelerin farklı girişimcilik yapılarını desteklemeyi tercih ettikleri söylenebilir. Kore’nin ise bahsedilen iki tür girişimcilik türünü de desteklediği görülmektedir. Bu kategoride etkinlik sıralamasında Japonya, Fransa ve İsveç’in son üç sırayı aldığı tespit edilmektedir. Diğer verilerle birlikte ele alındığında, Japonya’da kadın

girişimciliğini destekleyici yapıların olmadığı, Fransa ve İsviçe’te ise ekonomi politikalarının girişimcilikte itici bir motivasyon kaynağı olmadığı düşünölebilir. Kendi hesabına çalışan kadın girişimcileri ekonomik olmayan faktörler açısından değerlendirdiğimiz de Kore, Kanada ve Portekiz’in en etkin ölkeler olduğu söylenebilir. Etkinlik sıralamasında en sonda yer alan ölkeler ise Japonya, Lüksemburg ve Danimarka’dır. Yine burada da Lüksemburg ve Danimarka için hem ekonomi politikalarının kendi hesabına girişimciliği destekleyici olmadığı ya da bu tip bir girişimciliği motive etmediği söylenebilir.

Tablo 11’deki 2012 yılına ait veriler değerlendirildiğin de ekonomik faktörler bağlamında işveren kadın girişimciliği açısından en etkin ölkelerin sırasıyla Avusturalya, Macaristan ve İsviçe oldukları görölmektedir. 2007 yılına göre Avusturalya ve Macaristan başarılarını devam ettirirken İsviçe geçen sürede en etkin ölkeler arasına girmeyi başarmıştır. Japonya, İngiltere ve Amerika, etkinlikte son sıralarda yer alan ölkeler olarak karşımıza çıkmaktadırlar. İşveren kadın girişimciliğinin, ekonomik olmayan faktörler açısından değerlendirilmesi sonucunda Avustralya, İzlanda ve İsviçe’nin en etkin ölkeler olduğu görölmektedir. Bunların yanı sıra Japonya, Türkiye ve Çekya en son sıralarda yer almaktadırlar.

Tablo 11. Ülkeler Arası Kadın Girişimciliği Etkinlik Sıralaması (Toplulaştırılmış Sonuçlar)

	2007				2012				2017			
	İşveren		Kendi		İşveren		Kendi		İşveren		Kendi	
	Ekonomik	Ekonomik Olmayan	Ekonomik	Ekonomik Olmayan	Ekonomik	Ekonomik Olmayan	Ekonomik	Ekonomik Olmayan	Ekonomik	Ekonomik Olmayan	Ekonomik	Ekonomik Olmayan
Avustralya	3	1	12	11	1	1	7	9	4	4	9	7
Avusturya	21	23	20	21	16	21	15	24	18	17	24	27
Belçika	24	18	19	12	13	20	10	19	7	18	10	17
Kanada	17	5	18	2	18	4	18	1	17	10	16	5
Çekya	20	30	5	19	10	30	1	14	22	31	1	16
Danimarka	30	20	29	30	29	19	27	27	29	22	31	29
Estonya	8	21	13	26	14	24	12	29	6	15	11	30
Finlandiya	25	4	25	7	22	7	25	8	28	3	26	4
Fransa	27	16	31	29	25	18	31	25	26	21	29	25
Almanya	28	22	27	23	21	22	24	28	15	20	27	28
Yunanistan	4	6	1	4	4	9	2	3	3	5	2	2
Macaristan	2	15	6	27	2	13	26	31	2	23	13	31
İzlanda	9	8	21	18	23	2	20	7	13	12	18	19
İrlanda	19	9	26	24	20	8	29	13	21	7	21	9
İsrail	7	26	8	17	19	25	22	21	25	27	17	18
İtalya	10	3	4	6	12	6	9	5	16	9	15	11
Japonya	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	30	32
Kore	1	12	2	1	6	15	3	10	5	14	4	13
Lüksemburg	16	28	24	31	24	26	23	26	24	19	22	22
Hollanda	29	19	22	13	26	23	17	16	20	25	14	10
YeniZelanda	5	14	7	15	5	11	4	6	1	1	3	1
Norveç	23	25	23	25	27	28	11	30	30	24	28	26
Polonya	18	13	11	5	7	17	5	15	7	26	5	20
Portekiz	15	10	14	3	15	5	21	2	12	6	19	6
Slovakya	11	29	10	28	11	27	8	20	23	28	12	21
Slovenya	22	24	28	21	8	16	13	22	9	11	23	24
İspanya	12	17	16	20	17	12	28	17	19	16	25	23
İsveç	31	11	30	16	28	14	30	23	31	13	32	12
İsviçre	14	2	15	9	3	3	14	12	10	2	20	8
Türkiye	13	31	9	10	9	31	6	11	11	30	6	15
İngiltere	26	27	17	14	31	29	16	18	27	29	7	14
A.B.D.	6	7	3	8	30	10	19	4	14	8	8	3

Tablo 11'deki 2012 yılı için kendi hesabına çalışan kadın girişimcileri ekonomik değişkenler temelinde incelediğimiz zaman Çekya, Yunanistan ve Kore'nin en etkin ülkeler olduğu görülmektedir. Etkinlik düzeyinde son sırada ise Japonya, Fransa ve İsveç bulunmaktadır. Ekonomik olmayan değişkenler açısından ülke sıralamaları değişiklik göstermektedir. Bu bağlamda en etkin ülkeler Kanada, Portekiz ve Yunanistan olarak karşımıza çıkmaktadır. En kötü etkinlik düzeyine sahip ülkeler ise Japonya, Macaristan ve Norveç'tir. Yunanistan'ın hem ekonomik hem de ekonomik olmayan değişkenlere göre etkin ülkeler arasında yer almaya başlaması gözden kaçırılmaması gereken bir değişikliktir.

Tablo 11'deki 2017 yılına ait veriler incelendiğinde işveren olarak çalışan kadın girişimciler açısından ekonomik değişkenler bağlamında en etkin ülkeler olarak Yeni Zelanda, Macaristan ve Yunanistan karşımıza çıkmaktadırlar. Japonya, İsveç ve Norveç'in son üçte yer aldığı bu kategoride etkin olmadıkları görülmektedir. Ekonomik olmayan değişkenler açısından işveren olarak çalışan kadın girişimcileri değerlendirdiğimizde en etkin ülkelerin Yeni Zelanda, İsviçre ve Finlandiya oldukları söylenebilir. Etkinlik sıralamasında en sonda olan ülkeler Japonya, Çekya ve Türkiye olarak karşımıza çıkmaktadırlar.

Yine Tablo 11'deki 2017 yılı verilerine göre kendi hesabına çalışan kadın girişimciler ekonomik değişkenler bağlamında değerlendirildiğinde, Çekya, Yunanistan ve Yeni Zelanda'nın en etkin ülkeler oldukları görülmektedir. Çekya ve Yunanistan'ın bu konudaki başarılarının altı çizilmelidir. En kötü etkinlik düzeyine sahip olan ülkeler ise İsviçre, Danimarka ve Japonya'dır. Ekonomik olmayan değişkenler temelinde incelendiği zaman Yeni Zelanda, Yunanistan ve Amerika'nın etkinlik düzeyi en yüksek ülkeler oldukları görülmektedir. En kötü düzeyde olan ülkeler ise Japonya, Macaristan ve Estonya'dır.

Tablo 12'de İşveren olarak çalışan kadın girişimcilerin ekonomik değişkenler bağlamında veri zarflama yöntemi ile elde edilen etkinlik analizi sonuçları verilmiştir. Tabloda ilk sütun ülkelerin etkinlik sıralarını, ikinci sütun ise etkinlik katsayılarını vermektedir. En etkin ülkeler "1.00" katsayısına sahip olan ülkelerdir ve bu değerden uzaklaşan ülkeler etkinlik sıralamasında gerilere düşmektedir. Bununla birlikte birden fazla

ülke “1.00” katsayısına sahip olabilir, bu durumda sıralama ülkelerin ne kadar çok ülkeye referans olmalarına göre belirlenir. Örneğin, Tablo 12’de 13 ülke “1.00” katsayısına sahip olarak etkin ülkeler şeklinde sınıflandırılmaya hak kazanmışlardır fakat tabloda da görüldüğü gibi sadece dört ülke (Kore, Macaristan, Avustralya ve Yunanistan) diğer ülkelere referans ülke olabilmişlerdir. Geri kalan yedi ülke referans olabildikleri ülke sayısına göre sıralamada yer almışlardır. Çok ülkeye referans olan ülkeler sıralamada daha yukarıda, daha az ülkeye referans olan ülkeler sıralamada daha aşağıda yer almaktadırlar.

Tablo 12. İşveren Kadın Girişimcilerin Ekonomik Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2007)

	sıra	theta	ref: Kore	ref: Macaristan	ref: Avustralya	ref: Yunanistan	islack: işsizlik	islack: yarızamanlı	islack: mecburi	islack: geçici	islack: ücret	islack: sosyal
Avustralya	3	1.00			1.00							
Avusturya	21	0.70	0.09	0.26	0.29	0.05		8.50		0.08	6.13	0.12
Belçika	24	0.54		0.22	0.23	0.09	0.58	6.62	0.11	1.56		
Kanada	17	0.77	0.26	0.14	0.21	0.16		5.75	1.18			
Çekya	20	0.73	0.27	0.38		0.08	0.63	0.11		0.80	5.65	
Danimarka	30	0.48	0.14	0.09	0.19	0.05				0.90		0.45
Estonya	8	1.00										
Finlandiya	25	0.54	0.21	0.06	0.08	0.20			0.69	1.52		0.82
Fransa	27	0.53	0.08		0.21	0.24			1.74	1.80	11.04	1.07
Almanya	28	0.50	0.03		0.43	0.03	1.80	2.30		2.97		0.11
Yunanistan	4	1.00				1.00						
Macaristan	2	1.00		1.00								
İzlanda	9	1.00	0.44	0.33	0.23			11.13	0.09	0.42		1.62
İrlanda	19	0.75	0.25	0.34	0.13	0.03		17.61		0.17	4.45	
İsrail	7	1.00										
İtalya	10	1.00	0.14	0.07	0.37	0.43		10.00	4.15	7.13	0.96	
Japonya	32	0.18	0.11		0.05	0.01		2.16	0.64	0.34	0.34	
Kore	1	1.00	1.00									
Lüksemburg	16	0.81	0.07	0.45	0.03	0.26		18.38		1.10	26.35	0.69
Hollanda	29	0.48	0.30		0.13	0.05	0.40	19.53			4.28	4.28
YeniZelanda	5	1.00										
Norveç	23	0.55	0.09	0.46				6.77		0.16		0.67
Polonya	18	0.76	0.14	0.23		0.40	0.69	3.87		11.79		
Portekiz	15	0.89	0.15	0.14	0.09	0.51			1.43	8.16		0.08
Slovakya	11	1.00	0.41	0.54		0.06	7.63	0.82	0.50	0.89	14.90	
Slovenya	22	0.55	0.41	0.05	0.09		1.68			0.31	5.11	0.87
İspanya	12	1.00	0.23	0.05		0.72	1.04	10.31	4.23	23.00	0.37	
İsveç	31	0.38	0.03	0.16	0.16	0.03			2.46	4.18		
İsviçre	14	0.99	0.29	0.24	0.25	0.20		31.80		1.29	4.33	
Türkiye	13	1.00	0.23	0.04	0.62	0.12	8.59	14.02		3.55	27.89	
İngiltere	26	0.54	0.02	0.39	0.13			14.38		0.42	8.09	0.04
A.B.D.	6	1.00										

Tablo 12’de görüldüğü gibi en etkin dört ülke Kore, Macaristan, Avustralya ve Yunanistan şeklinde sıralanmaktadır. Bu ülkeler arasında en çok ülkeye referans olabilen ülke Kore olduğu için en etkin ülke olarak Kore öne çıkmaktadır.

Tablonun son kısmında ise işveren olarak kadın girişimciliğindeki ülke performansı belirlerken hangi faktörlerin ve/veya politikaların ne kadar gereksiz yere kullanıldığını gösteren “girdi bolluğu veya fazlalığı” bölümü bulunmaktadır. Yani ülkeye ait bu etkinlik seviyesine ulaşırken girdi değişkenlerin ne kadar azaltılabileceğini gösteren bölümdür. Örneğin, işsizlik değişkeni bağlamında Türkiye’nin %8,59 oranında fazlalığı bulunmaktadır. İşsizliği bu oranda azaltsa bile etkinlik seviyesinde bir değişiklik olmayacaktır. Yarı zamanlı çalışanlar bağlamında ise İsviçre’nin %31,80 oranında fazlalığı vardır, aynı şekilde yarı zamanlı çalışanları bu oranda azaltsa bile etkinlik sıralamasında bir değişiklik olmayacaktır. Mecburi ve geçici istihdam değişkenlerinde ise en yüksek fazlalık İspanya’ya aittir. Ücret eşitsizliği değişkeninde ise en yüksek fazlalık Türkiye’ye aittir. Sosyal yardımlar konusunda fazlalık rakamları çok yüksek oranlarda olmamasına rağmen en yüksek rakam Hollanda’ya aittir.

Tablo 13’de işveren kadın girişimcilerin ekonomik olmayan değişkenler bağlamında ülke etkinlik düzeylerinin gösterildiği veriler bulunmaktadır. Bu değişkenler temelinde en etkin ülkeler sırasıyla Avustralya, İsviçre, İtalya, Finlandiya, Kanada ve Yunanistan olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Bununla beraber 9 tane ülke en yüksek etkinlik derecesini gösteren “1.00” katsayısına sahiptirler. Avustralya’nın en çok sayıda ülkeye referans olduğu da tabloda diğer ülkelerin sıralaması referans oldukları ülke sayısına göre oluşturulmuştur. Türkiye ve Japonya’nın ilgili değişkenler açısından kadın girişimciliği konusunda en düşük etkinlik düzeyine sahip oldukları ortadadır.

Tablo 13, girdi değişkenlerdeki fazlalık açısından değerlendirildiği zaman ise doğum izni değişkeninin birçok ülkede fazlalık gösterdiği görülmektedir. Bu değişken açısından ülkeler, bu fazlalıklarını azaltsalar bile şu an geçerli etkinlik düzeylerinde kalmaya devam edeceklerdir. Doğum izni açısından en büyük fazlalığa sahip ülke 22,49 ile İrlanda’ya ait olduğu görülmektedir. İş güvencesini de içeren ebeveyn izni değişkenine göre de en büyük fazlalık 81,35 ile Polonya’dadır.

Tablo 13.İşveren Kadın Girişimcilerin Ekonomik Olmayan Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2007)

	sıra	theta	ref: Avusturya	ref: İsviçre	ref: İtalya	ref: Finlandiya	ref: Kanada	ref: Yunanistan	islack: doğum izni	islack: ebeveyn	islack: babalık izni	islack: doğurma	islack: boşanma	islack: cinsiyet
Avustralya	1	1.00												
Avusturya	23	0.55	0.51			0.02	0.01		5.32	11.88	14.05		0.14	
Belçika	18	0.61	0.17	0.41	0.02				2.31		9.20		0.24	
Kanada	5	1.00												
Çekya	30	0.39	0.38	0.01					8.76	35.36			0.31	1.77
Danimarka	20	0.58	0.31	0.02	0.26				8.36	4.55	1.17	7.82	0.76	
Estonya	21	0.56	0.11		0.03	0.16	0.26		3.31	45.00			0.34	
Finlandiya	4	1.00												
Fransa	16	0.65	0.46	0.19					7.59	73.29	1.29	5.39	0.30	
Almanya	22	0.56	0.39				0.17		2.64	59.18			0.02	
Yunanistan	6	1.00												
Macaristan	15	0.65	0.62			0.03			11.88	59.90	0.65		0.20	0.08
İzlanda	8	1.00	0.48	0.10		0.43			8.79	3.96	13.00	12.19	0.35	
İrlanda	9	1.00	0.05	0.11	0.45	0.39			22.49			12.57		4.62
İsrail	26	0.48	0.33	0.04	0.01		0.10		9.73			3.07		0.11
İtalya	3	1.00												
Japonya	32	0.15	0.12		0.03				0.68	0.34		0.05		0.96
Kore	12	0.70	0.70	0.01					4.80			0.28	0.14	5.61
Lüksemburg	28	0.42	0.21	0.12				0.09	2.31		11.12		0.06	
Hollanda	19	0.59	0.15	0.30			0.09	0.05	3.58		0.22	2.88		0.83
YeniZelanda	14	0.66	0.64						4.68	0.04			0.03	0.14
Norveç	25	0.51	0.15	0.15		0.21				4.59	1.59	4.39	0.25	
Polonya	13	0.67	0.45	0.11	0.11				5.61	81.35		1.93		
Portekiz	10	0.78	0.65	0.02		0.11			7.55	46.03	2.36		0.10	
Slovakya	29	0.41	0.38	0.03					9.16	38.06			0.07	1.12
Slovenya	24	0.52	0.27	0.18	0.07				4.71	5.23	1.09	5.31		
İspanya	17	0.62	0.62						6.20	64.48	0.25	0.37	0.31	4.77
İsveç	11	0.74	0.12			0.28	0.34		0.94		5.46	4.28	0.26	
İsviçre	2	1.00												
Türkiye	31	0.38	0.09	0.07	0.22				0.41					9.96
İngiltere	27	0.45	0.12	0.28			0.05		18.83	0.33	0.90	0.92	0.03	
A.B.D.	7	1.00												

Bu değişkenler haftalık değerler olarak gösterildiğinden fazlalıkların da haftalık oldukları belirtilmeden geçilmemelidir. Örneğin, Tablo 13'deki Polonya'ya ait fazlalık 81,35 rakamı haftayı ifade etmektedir. Doğumdan sonra babaya verilen izin süresi bağlamında tablo tekrar yorumlandığında Avusturya'nın 14,05 hafta ile en yüksek fazlalığa sahip olan ülke olduğunu söyleyebiliriz. Ortalama doğurma yaşı değişkeni açısından en yüksek fazlalık 12,57 yıl ile İrlanda'ya aittir. Boşanma oranına bağlı fazlalıklar çok yüksek

değerlerde değildirler ve en çok fazlalığın %0,76 ile Danimarka'da olduğu görülmektedir. Cinsiyet eşitsizliği değişkeni bağlamında en yüksek fazlalığa Türkiye sahiptir. Türkiye'nin fazlalık oranı %9,96 olarak tespit edilmiştir. Tablodaki cinsiyet eşitsizliği temelindeki tespitlerin diğer bir önemli yanı ise birçok ülkede cinsiyet eşitsizliği değişkenine ait fazlalığın bulunmadığıdır. Bu sonuçlar bu ülkelerde cinsiyet eşitsizliğinin olmadığı şeklinde yorumlanmamalı aksine cinsiyet eşitsizliğinin kabullenilmiş bir olgu olduğu ve özellikle kadın girişimciliği konusunda ilgili ülkelerde şikâyet bile edilmekten vazgeçildiğini gösteren bir işaret olduğu şeklinde yorumlanmalıdır.

Tablo 14'de kendi hesabına çalışan kadın girişimcilerin ekonomik değişkenler bağlamında 2007 yılını ait etkinlik analizi bulunmaktadır. 13 ülke yüksek etkinlik düzeyini gösteren değere sahip olmalarına rağmen referans oldukları ülke sayılarına göre sıraladığımız zaman en yüksek etkinlik seviyesi sırasıyla Yunanistan, Kore, Amerika ve İtalya'ya ait olduğu görülmektedir. En düşük etkinlik değerlerinin ise Japonya, Fransa ve İsveç'te olduğu görülmektedir.

Yine aynı tablodaki girdi değişkenlerdeki fazlalıkları incelediğimizde işsizlik oranındaki en yüksek fazlalığın Polonya'da olduğunu görmekteyiz fakat işsizlik oranına göre birçok ülkenin fazlalığı olmadığını raporlanması da ilgi çekici bir detay olarak karşımıza çıkmaktadır. İşsizlik oranında fazlalığı olmayan ülkeler açısından veriler, ülkelerdeki işsizlik oranlarını ile kadın girişimciliği arasındaki ilişkinin zayıf olabileceğine işaret olduğu gibi bu seviyedeki işsizlik oranlarının toplumda kabul görmüş, kanıksanmış oranlar olduğu yönünde de yorumlanabilir. Yarı zamanlı çalışanlar değişkenindeki en yüksek fazlalığın %26,99 ile İsviçre'de olduğu görülmektedir. Yine aynı değişken için Avustralya'nın da %25,17 oranında bir fazlalığı bulunmaktadır. Zorunluluktan dolayı çalışan ve mecburi kısaltması ile temsil edilen değişken açısından en büyük fazlalık Avustralya'dadır fakat bu değişkene ait fazlalıkların çok yüksek oranlarda olmadığı göze çarpmaktadır. Geçici çalışanlar açısından en büyük fazlalık Polonya ve İspanya'da görülmektedir. İlgili değişkenlere ait rakamlar sırasıyla %16,43 ve %15,74'dür. Ücret eşitsizliği değişkeni açısından ise en büyük fazlalık 30,51 ile Estonya'ya aittir, diğer

ülkelere ait rakamlara görece oldukça küçük kalmaktadır. Sosyal yardımlar açısından en büyük fazlalığın %2,10 ile Avusturya'da olduğu görülmektedir.

Tablo 14.Kendi Hesabına Çalışan Kadın Girişimcilerin Ekonomik Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2007)

	sıra	theta	ref: Yunanistan	ref: Kore	ref: A.B.D.	ref: İtalya	islack: işsizlik	islack: yarızamanlı	islack: mecburi	islack: geçici	islack: ücret	islack: sosyal
Avustralya	12	1.00	0.18	0.12	0.41	0.04		25.17	7.65			2.10
Avusturya	20	0.59	0.05	0.11	0.36	0.07		8.01	1.40			0.98
Belçika	19	0.64	0.41	0.01				14.98	1.73	1.23	1.29	1.50
Kanada	18	0.69	0.07	0.19	0.20	0.20		5.45	1.38			
Çekya	5	1.00										
Danimarka	29	0.35	0.00	0.03	0.00	0.17		2.54	0.10			0.89
Estonya	13	1.00	0.08		0.34		1.24	2.93	1.12		30.51	1.81
Finlandiya	25	0.40	0.17	0.16		0.03		1.04	0.72	0.73		0.85
Fransa	31	0.28	0.14	0.10	0.04			2.52	1.78		4.41	0.80
Almanya	27	0.35	0.15	0.05	0.04	0.10		7.13	1.22			0.60
Yunanistan	1	1.00										
Macaristan	6	1.00										
İzlanda	21	0.58	0.05	0.25				10.92	1.08	0.75		1.29
İrlanda	26	0.38	0.06	0.07	0.14	0.06		7.48				0.49
İsrail	8	1.00										
İtalya	4	1.00										
Japonya	32	0.25	0.02	0.19	0.02			4.99	1.53			0.18
Kore	2	1.00										
Lüksemburg	24	0.43	0.03	0.09	0.31			4.84	0.07		6.53	0.83
Hollanda	22	0.49	0.11	0.31	0.07			22.74	0.90		4.19	0.60
YeniZelanda	7	1.00										
Norveç	23	0.49	0.02	0.09		0.04		9.03				1.18
Polonya	11	1.00	0.64	0.12			1.80	5.12		16.43	0.43	1.04
Portekiz	14	0.99	0.69	0.18				2.85	2.26	8.92	0.36	0.86
Slovakya	10	1.00										
Slovenya	28	0.35	0.04	0.25			1.06			0.20	2.95	0.59
İspanya	16	0.70	0.53				0.46	6.88	2.85	15.74		
İsveç	30	0.33	0.05	0.03		0.19			1.85	2.25		0.58
İsviçre	15	0.71	0.18	0.26	0.04			26.99	1.24		1.94	0.98
Türkiye	9	1.00										
İngiltere	17	0.69	0.04	0.10	0.52	0.03		14.44	1.02			0.90
A.B.D.	3	1.00										

Tablo 15’de ilgili ülkelerin, kendi hesabına çalışan kadın girişimcilerin ekonomik olmayan faktörler bağlamındaki etkinlik analizleri verilmiştir. Etkinlik düzeyi en yüksek ve en fazla ülkeye referans olan ülkeler sıralandığında Kore, Kanada, Portekiz, Yunanistan,

Polonya ve İtalya'nın ilk sıralarda yer alan ülkeler olduğu görülmektedir. Özellikle Kore ve Kanada'nın ilgili değişkenler bağlamında ve kısıtlar altında birçok ülkeye referans oldukları görülmektedir. Japonya ve Lüksemburg ise en düşük etkinlik düzeyine sahip ülkeler olarak tespit edilmiştir.

Tablo 15. Kendi Hesabına Çalışan Kadın Girişimcilerin Ekonomik Olmayan Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2007)

	sıra	theta	ref: Kore	ref: Kanada	ref: Portekiz	ref: Yunanistan	ref: Polonya	ref: İtalya	islack: doğum izni	islack: ebeveyn	islack: babalık izni	islack: doğurma	islack: boşanma	islack: cinsiyet
Avustralya	11	1.00	0.47							23.11		12.05	0.63	1.84
Avusturya	21	0.49	0.13	0.15	0.19				0.16		11.84		0.08	
Belçika	12	0.79	0.08	0.05		0.32			4.48		11.66	9.65	1.51	
Kanada	2	1.00		1.00										
Çekya	19	0.56	0.31				0.24		7.89	23.54			0.50	
Danimarka	30	0.36	0.01	0.32		0.01			0.80		0.71	0.97	0.21	
Estonya	26	0.43		0.25	0.08				1.56	33.45			0.26	
Finlandiya	7	1.00												
Fransa	29	0.37		0.12	0.18		0.04		0.07	22.04		0.88		
Almanya	23	0.48	0.05	0.08			0.29			19.98		2.05	0.30	
Yunanistan	4	1.00				1.00								
Macaristan	27	0.43	0.02	0.02	0.11		0.28		3.36				0.24	
İzlanda	18	0.63	0.02	0.42		0.05					8.20	3.81		
İrlanda	24	0.47						0.25	9.59			5.05		1.36
İsrail	17	0.65		0.46			0.00	0.16	5.41			0.75		
İtalya	6	1.00						1.00						
Japonya	32	0.25	0.18					0.05		1.35		0.47		0.38
Kore	1	1.00	1.00											
Lüksemburg	31	0.34	0.03	0.16		0.15					8.92	0.48	0.20	
Hollanda	13	0.78	0.07	0.05		0.34			4.85		0.17	9.86	0.86	
Yeni Zelanda	15	0.76	0.39	0.26					0.45	7.43		2.83	0.21	
Norveç	25	0.46			0.21					8.23	1.70	6.68	0.43	
Polonya	5	1.00					1.00							
Portekiz	3	1.00			1.00									
Slovakya	28	0.42	0.13				0.27		5.71	8.61			0.17	
Slovenya	21	0.50		0.11	0.11	0.11			1.77		0.56	4.88		
İspanya	20	0.56	0.54		0.02				1.67	57.40	0.16	0.13	0.17	
İsveç	16	0.65		0.30					0.82		4.80	3.76	0.23	
İsviçre	9	1.00												
Türkiye	10	1.00	0.27					0.53	1.09			3.02	0.15	25.61
İngiltere	14	0.77	0.08	0.06		0.27			33.19		1.43	9.97	1.10	
A.B.D.	8	1.00												

Tablo 15'deki sonuçları ekonomik olmayan değişkenler bağlamında ülkelere ait fazlalıkları inceleme yönünde geliştirebiliriz. Buna göre doğum izni süresi açısından

istatistiksel olarak en büyük fazlalığa 33,19 hafta ile İngiltere'nin sahip olduğunu görmekteyiz. İlgili değişken bağlamında diğer ülkelere ait veriler göreceli olarak daha küçük rakamlarla ifade edilmektedirler. Ebeveynlere verilen ve iş güvencesi içeren doğum izni süresi bakımından ise en yüksek fazlalığın 57,40 hafta ile İspanya'ya ait olduğu görülmektedir. Veriler, babaya özel verilen doğum izni süresi değişkeni ise en büyük bolluğun Avusturya ve Belçika'da olduğunu göstermektedir. Avusturya'da 11,84 hafta, Belçika'da 11,66 hafta bolluk olduğu görülmektedir. Ortalama doğurma yaşı açısından 12,05 yıl ile Avustralya en büyük fazlalığa sahip ülke olarak karşımıza çıkmaktadır. Belçika, Hollanda ve İngiltere'de ilgili değişken açısından büyük fazlalıklara sahip olan ülkelerdir. Boşanma oranı bağlamında en büyük fazlalık %1,51 ile Belçika'ya aittir, diğer ülkeler göreceli olarak daha az bolluk rakamları göstermektedirler. Cinsiyet eşitsizliğine gelindiğinde en büyük fazlalığın Türkiye'de olduğu görülmektedir. Türkiye'deki oran 25,61 gibi oldukça yüksek bir rakamdır.

Tablo 16'da 2012 yılı için işveren kadın girişimciler açısından ekonomik değişkenler bağlamında ilgili ülkelerin etkinlik analizlerinin sonuçları verilmiştir. Ülkelerin etkinlikleri bağlamında en etkin ülkeler sıralaması Avustralya, Macaristan, İsviçre, Yunanistan, Yeni Zelanda ve Kore olarak raporlanmıştır. Avustralya, en etkin ülke olarak karşımıza çıkmakla beraber birçok ülkeye de referans olduğu görülmektedir. Tabloda en düşük etkinlik seviyesine sahip son üç ülkenin Japonya, İngiltere ve Amerika olduğu tespit edilmiştir.

Girdi değişkenler açısından değerlendirmelere geçildiği zaman işsizlik değişkenli bağlamında birçok ülkenin fazlalığı olmadığı görülmekle birlikte en yüksek oranda fazlalığın %8,14 ile Slovakya'da olduğu görülmektedir. Estonya'nın işsizlik değişkeninde %5,94 gibi yüksek oranda bir fazlalığa sahip olduğu görülmektedir. Yarı zamanlı çalışan kadınlar değişkeni bağlamında birçok ülkenin fazlalığı olduğu görülmekle birlikte Belçika'da %22,06 oranında bir fazlalık olduğu hemen göze çarpmaktadır, bu oldukça yüksek bir değerdir. Mecburiyetten çalışan kadınlar değişkeni birçok ülkede fazlalık vermemiştir, en yüksek fazlalık değeri %8,75 ile İtalya'da gözlemlenmektedir. Diğer ülkeler ile karşılaştırıldığı zaman İtalya'nın fazlalık değerinin göreceli olarak yüksekliği

dikkat çekmektedir. Geçici olarak çalışan kadınlar değişkenindeki fazlalıklara bakıldığı zaman İspanya ve İsrail'in en yüksek fazlalık değerlerine sahip olduğu ve bu iki ülkenin neredeyse aynı oranda fazlalık verdiklerini görmekteyiz. Ücret eşitsizliği değişkeni bağlamında en yüksek fazlalığa sahip ülke 31,79 ile Estonya olduğunu görmekteyiz. Bu durumda Estonya'da yüksek oranda bir ücret eşitsizliği olduğunu söylememiz de mümkün olmaktadır. Sosyal yardımlar değişkeni bağlamında en yüksek fazlalığa sahip ülke olarak Belçika karşımıza çıkmaktadır. Belçika'da sosyal yardımlar bağlamında fazlalık %1,62 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 16.İşveren Kadın Girişimcilerin Ekonomik Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2012)

	sıra	theta	ref: Avustralya	ref: Macaristan	ref: İsviçre	ref: Yunanistan	ref: Yeni Zelanda	ref: Kore	islack: işsizlik	islack: yarızamanlı	islack: mecburi	islack: geçici	islack: ücret	islack: sosyal
Avustralya	1	1.00	1.00											
Avusturya	16	0.83	0.12	0.12	0.45					2.10		0.22	3.51	0.97
Belçika	13	1.00	0.15	0.31		0.12	0.01			22.06		4.16		1.62
Kanada	18	0.78	0.38			0.11		0.08		3.47		5.43	6.26	
Çekya	10	1.00							2.00	2.61		4.67	6.80	1.28
Danimarka	29	0.50	0.17			0.07	0.12			0.74	0.39			0.97
Estonya	14	1.00	0.14	0.23					5.94	4.95	0.50		31.79	1.56
Finlandiya	22	0.67	0.16	0.34	0.05							7.75	5.42	0.41
Fransa	25	0.58	0.26	0.19		0.07		0.07				3.61	12.45	0.66
Almanya	21	0.69	0.23	0.05	0.36		0.02					2.55		0.58
Yunanistan	4	1.00				1.00								
Macaristan	2	1.00		1.00										
İzlanda	23	0.64	0.37	0.16	0.00							4.67	2.40	0.80
İrlanda	20	0.70	0.13			0.25	0.15			12.15	3.58			1.55
İsrail	19	0.72	0.00		0.24	0.13		0.09		2.63		11.48	5.50	
İtalya	12	1.00	0.53	0.03		0.31				6.94	8.75	7.71	1.26	
Japonya	32	0.22	0.05		0.09			0.05		0.48		1.55	1.29	
Kore	6	1.00						1.00						
Lüksemburg	24	0.62	0.15	0.20	0.18					2.48		0.26	15.02	1.07
Hollanda	26	0.57	0.11	0.03	0.43	0.04				10.26		5.86	10.57	
YeniZelanda	5	1.00					1.00							
Norveç	27	0.56			0.15		0.10			5.87		1.18		1.21
Polonya	7	1.00												
Portekiz	15	0.95	0.07	0.12		0.34		0.14				2.83	2.72	
Slovakya	11	1.00		0.60					8.14	0.90	1.18	2.14	9.22	0.36
Slovenya	8	1.00												
İspanya	17	0.79	0.19			0.60			1.93	1.27		11.49		0.08
İsveç	28	0.54	0.10	0.25			0.12				3.12	4.30		0.28
İsviçre	3	1.00			1.00									
Türkiye	9	1.00												
İngiltere	31	0.41	0.15	0.20	0.01					8.55			2.73	0.67
A.B.D.	30	0.47			0.09							4.34	1.55	

Tablo 17’de işveren olarak çalışan kadın girişimciler bağlamında ekonomik olmayan değişkenler açısından ülke etkinlik performansları raporlanmıştır. Ekonomik olmayan değişkenler açısından en etkin ülkeler Avustralya, İzlanda, İsviçre, Kanada ve Portekiz olarak sıralanmışlardır. Etkinlik düzeyi en düşük ülkeler ise Japonya, Türkiye ve Çekya olarak görülmektedir. Türkiye’nin inişli çıkışlı bir performans göstermesi de ilgi çekici bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 17.İşveren Kadın Girişimcilerin Ekonomik Olmayan Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2012)

	sıra	theta	ref: Avustralya	ref: İzlanda	ref: İsviçre	ref: Kanada	ref: Portekiz	islack: doğum izni	islack: ebeveyn	islack: babalık izni	islack: doğurma	islack: boşanma	islack: cinsiyet
Avustralya	1	1.00	1.00										
Avusturya	21	0.61	0.44				0.10	5.45	19.78	3.14	1.26		
Belçika	20	0.64	0.15	0.05	0.41			2.24		8.95		0.13	
Kanada	4	1.00				1.00							
Çekya	30	0.40	0.39					8.75	35.22			0.14	2.00
Danimarka	19	0.66	0.03	0.10		0.49		2.10	0.18		1.61	0.58	
Estonya	24	0.56	0.03			0.39		2.15	48.80			0.16	
Finlandiya	7	1.00											
Fransa	18	0.68	0.35	0.11		0.18		4.45	74.56		1.27	0.03	
Almanya	22	0.60	0.42				0.18	4.99	47.03	1.64	0.71		
Yunanistan	9	1.00											
Macaristan	13	0.79	0.61	0.06		0.08		13.14	74.88		0.37	0.12	
İzlanda	2	1.00		1.00									
İrlanda	8	1.00											
İsrail	25	0.52	0.33		0.04			10.95	1.46		4.29	0.06	
İtalya	6	1.00											
Japonya	32	0.16							0.89	8.51	0.14		0.98
Kore	15	0.75	0.75					5.18	4.50	39.00	0.83	0.07	7.43
Lüksemburg	26	0.45	0.22		0.13					11.91	0.07		0.24
Hollanda	23	0.56	0.26	0.09	0.20			2.98		13.64	0.05		
YeniZelanda	11	1.00	0.90		0.01			8.42	2.45		1.99		
Norveç	28	0.41	0.02	0.10			0.14				2.28	0.08	
Polonya	17	0.71	0.47					8.52	83.67	0.71			0.09
Portekiz	5	1.00					1.00						
Slovakya	27	0.44	0.39					12.10	38.57				1.19
Slovenya	16	0.75	0.35				0.02	3.32	7.56	1.24	6.97		
İspanya	12	0.89	0.63	0.04		0.06		6.22	80.01		1.09		
İsveç	14	0.78	0.05	0.40		0.04		0.93			0.51	0.34	
İsviçre	3	1.00			1.00								
Türkiye	31	0.37	0.15		0.08			1.53					10.23
İngiltere	29	0.40	0.10	0.01	0.25			15.50		0.68			
A.B.D.	10	1.00											

Ekonomik olmayan değişkenlerdeki ülke bazındaki fazlalıklar bölümünü yakından incelediğimiz zaman doğum izini değişkeni açısından en yüksek fazlalık 15,50 hafta ile İngiltere’de bulunmaktadır. İngiltere’den sonra en büyük fazlalığın Macaristan’a ait olduğu görülmektedir. Ebeveyn izni değişkeni açısından ise en yüksek fazlalığın 83,67 hafta ise Polonya’da olduğu görülmektedir. İspanya’da ise 80,01 hafta fazlalık bulunmaktadır; bu da en yüksek ikinci değer olarak karşımıza çıkmaktadır. Babalık izni değişkeni açısından en yüksek değer Kore’dedir. Kore’deki fazlalık 39 hafta olarak karşımıza çıkmaktadır ki diğer

lkeler ile karşılaştırıldığı zaman ilgili değer oldukça yüksek kalmaktadır. Ortalama doğurma yaşı açısından en yüksek değerin 6,97 yıl ile Slovenya’da olduğu görülmektedir. Slovenya’yı İsrail takip etmektedir. Listedeki diğer ülkeler göreceli olarak daha düşük değerlere sahiptirler. Boşanma oranı açısından değerlerin oldukça küçük olduğu görülmektedir, en yüksek fazlalık değer 0,58 ile Danimarka’ya aittir. Cinsiyet eşitsizliği açısından en yüksek fazlalık 10,23 ile Türkiye’dedir. Türkiye’yi, Kore takip etmektedir.

Tablo 18’de kendi hesabına çalışan kadın girişimciler bağlamında ekonomik değişkenlere göre ülkelerin etkinlik analizleri verilmiştir. Etkinlik analizi sonuçlarına göre en etkin ülkeler sırasıyla Çekya, Yunanistan ve Kore olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Etkinlik düzeyi en düşük ülkeler ise Japonya, Fransa ve İsviçe olarak sıralanmaktadırlar. En etkin  ülke dışında diğer başka ülkeler de etkin değer olarak “1.00” e sahip olmalarına karşın başka ülkelere referans olmadıkları veya olamadıkları görülmektedir.

Ekonomik girdi değişkenlerdeki fazlalıkları analiz ettiğimiz zaman işsizlik değişkeni sadece 2 lke (Slovenya ve Estonya) için fazlalık olduğunu göstermektedir. Slovenya, %5,17 ile en yükse oranda fazlalığa sahip olarak karşımıza çıkmaktadır. Yarı zamanlı çalışan kadınlar değişkeni ise birçok ülke için fazlalık olduğunu göstermektedir. En yüksek fazlalık oranı ise %47,50 ile Hollanda’ya aittir. İsviçre’de ise %40,91 oranından bir fazlalık olduğu görülmektedir ki, bu oranda göz ardı edilemeyecek kadar büyük bir orandır. Zorunluluktan alışan kadınlar değişkeni ise en yüksek fazlalığını İspanya’da vermiştir. İspanya’daki oran %3,64 olarak karşımıza çıkmaktadır. Geçici olarak çalışan kadınlar değişkeni, en büyük fazlalık oranının %13,35 ile Slovenya’da olduğunu göstermektedir. Buradaki diğer ilginç bir sonuç Amerika’nın %12,05 ile ikinci sırada yer alıyor olmasıdır. Daha nceki yılda Amerika bu oranda bir fazlalık vererek listede dikkat çekici bir konumda yer almamıştır. cret eşitsizliği konusunda ise Estonya ve Slovenya, en yüksek fazlalık değerlerine sahip ülkeler olarak listelenmişlerdir. Estonya’da 35,08, Slovenya’da ise 28,10 değerleri karşımıza çıkmaktadır. Sosyal yardımlar değişkeninin de ise en yüksek fazlalık oranının Norveç ve Estonya’da olduğu görülmektedir.

Tablo 18.Kendi Hesabına Çalışan Kadın Girişimcilerin Ekonomik Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2012)

	sıra	theta	ref: Çekya	ref: Yunanistan	ref: Kore	islack: işsizlik	islack: yarızamanlı	islack: mecburi	islack: geçici	islack: ücret	islack: sosyal
Avustralya	7	1.00									
Avusturya	15	0.96	0.56		0.01		27.97	2.64	2.80	8.53	1.08
Belçika	10	1.00	0.33	0.15			25.29	1.44	2.62		1.79
Kanada	18	0.88	0.31	0.09	0.24		16.15	0.93	1.85	2.91	
Çekya	1	1.00	1.00								
Danimarka	27	0.47	0.17	0.06			7.98	2.14	0.83		1.03
Estonya	12	1.00		0.18		4.11	9.23	1.54	0.71	35.08	2.52
Finlandiya	25	0.60	0.47		0.11		4.95	0.09	3.29	0.08	0.25
Fransa	31	0.37	0.16	0.06	0.14		3.67			5.46	0.61
Almanya	24	0.61	0.34		0.11		18.96	1.14	1.89	0.24	0.62
Yunanistan	2	1.00		1.00							
Macaristan	26	0.50	0.29	0.09				0.54		0.09	0.60
İzlanda	20	0.72	0.41		0.11		10.64	2.02	0.97		0.99
İrlanda	29	0.42	0.09	0.16			11.43	3.12	0.70		1.03
İsrail	22	0.69	0.03	0.01	0.14		7.40		6.61		
İtalya	9	1.00									
Japonya	32	0.36	0.12		0.16		9.32	0.08	2.08	1.99	0.06
Kore	3	1.00			1.00						
Lüksemburg	23	0.68	0.48		0.03		15.29	1.78		16.31	1.09
Hollanda	17	0.89	0.49	0.03	0.22		47.05		6.95	16.46	
YeniZelanda	4	1.00									
Norveç	11	1.00	0.21	0.04			27.06	1.61	7.57	2.97	2.60
Polonya	5	1.00									
Portekiz	21	0.71	0.18	0.28	0.15		1.39		3.17		
Slovakya	8	1.00									
Slovenya	13	1.00	0.49			5.17	6.40		13.35	28.10	0.53
İspanya	28	0.46	0.08	0.38			3.56	3.64	5.83		
İsveç	30	0.39	0.12					2.78	0.31		0.27
İsviçre	14	1.00	0.55		0.06		40.91	1.86	5.70	8.90	
Türkiye	6	1.00									
İngiltere	16	0.94	0.40	0.09			25.61	1.94		7.40	2.18
A.B.D.	19	0.77	0.22	0.03	0.04		4.73		12.05		

Tablo 19’da kendi hesabına çalışan kadın girişimcilerin ekonomik olmayan değişkenler bağlamında ülkeler açısından etkinlik performansları analiz edilmiş ve ilgili değerler raporlanmıştır. Etkinlik analizi sonucunda en yüksek etkinlik performansına sahip ülkeler Kanada, Portekiz, Yunanistan, Amerika, İtalya ve Yeni Zelanda olarak sıralanmışlardır. Japonya, Macaristan ve Norveç ise en düşük etkinlik düzeyine sahip ülkeler olarak karşımıza çıkmaktadırlar.

Tablo 19. Kendi Hesabına Çalışan Kadın Girişimcilerin Ekonomik Olmayan Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2012)

	sıra	theta	ref: Kanada	ref: Portekiz	ref: Yunanistan	ref: A.B.D.	ref: İtalya	ref: Yeni Zelanda	islack: doğum izni	islack: ebeveyn	islack: babalık izni	islack: doğurma	islack: boşanma	islack: cinsiyet
Avustralya	9	1.00												
Avusturya	24	0.52	0.03	0.21	0.09			0.17		8.42		0.36		
Belçika	19	0.79			0.28	0.25				3.15	11.77	8.25	0.63	0.43
Kanada	1	1.00	1.00											
Çekya	14	0.94	0.15				0.75		7.34	100.78			1.35	
Danimarka	27	0.46	0.36						0.98			0.78	0.38	
Estonya	29	0.44	0.36	0.02					1.67	41.91			0.13	
Finlandiya	8	1.00												
Fransa	25	0.50	0.24	0.05	0.03			0.17		50.63		0.34		
Almanya	28	0.45	0.01	0.18	0.07	0.05		0.14		34.79		0.27		
Yunanistan	3	1.00			1.00									
Macaristan	31	0.43	0.24	0.02	0.14	0.01				45.17			0.16	
İzlanda	7	1.00												
İrlanda	13	1.00					0.35		34.35	4.84		2.43	0.28	0.30
İsrail	21	0.73	0.51				0.16		6.82	1.32		1.58	0.03	
İtalya	5	1.00					1.00							
Japonya	32	0.28					0.08				6.71	0.05		0.16
Kore	10	1.00												
Lüksemburg	26	0.50		0.02	0.12	0.20	0.12			3.48	12.76	1.68		
Hollanda	16	0.86		0.10	0.31	0.23				2.32	20.58	7.73	0.40	
YeniZelanda	6	1.00						1.00						
Norveç	30	0.43	0.04	0.17								2.47	0.08	
Polonya	15	0.89		0.04	0.35			0.20		107.91		0.08		
Portekiz	2	1.00		1.00										
Slovakya	20	0.77	0.24				0.49		11.57	79.36			0.60	
Slovenya	22	0.67	0.15	0.06	0.14			0.08		6.01		7.15		
İspanya	17	0.84	0.31	0.08	0.11	0.13		0.21		92.70		1.39		
İsveç	23	0.53	0.10	0.04					0.53			0.35	0.22	
İsviçre	12	1.00												
Türkiye	11	1.00												
İngiltere	18	0.80			0.39				25.17	4.58	1.45	12.09	1.10	1.10
A.B.D.	4	1.00				1.00								

Ekonomik olmayan değişkenleri ülkelerdeki fazlalıklarına göre değerlendirdiğimiz zaman doğum izni süresi değişkeni açısından en büyük fazlalığın 34,35 hafta ile İrlanda'da olduğu görülmektedir. Sıralamada 25,17 hafta ile İngiltere ikinci sırada bulunmaktadır. Ebeveyne verilen doğum izni açısından ülke fazlalıkları değerlendirildiği zaman Norveç'te 107,91 hafta ve Çekya'da 100,78 hafta fazlalık olduğu görülmektedir. Bu değerlerin oldukça yüksek olduğu hemen göze çarpmaktadır. Babalık izni değişkeni açısından birçok ülkede fazlalık olmamasına rağmen Hollanda'daki 20,58 haftalık oldukça yüksek bir değer

olarak dikkat çekmektedir. Doğurma yaşı değişkeninin de ise en yüksek fazlalık 12,09 ile İngiltere'ye aittir. Boşanma oranında Çekya en yüksek fazlalığa sahip iken cinsiyet eşitsizliği bağlamında İngiltere en yüksek fazlalık değerine sahiptir.

Tablo 20 ile Tablo 23 arasındaki analizler en yakın tarih olan 2017 verileri ele alınarak yapılan analizlerdir. Tablo 20'de 2017 yılı verileri kullanılarak işveren olarak çalışan kadın girişimcilerin ekonomik değişkenler bağlamında etkinlikleri ülkeler düzeyinde araştırılmıştır.

İşveren olarak çalışan kadın girişimcilik açısından en etkin ülkelerin sırasıyla Yeni Zelanda, Macaristan, Yunanistan, Avustralya ve Kore olduğunu görmekteyiz. Etkinlik katsayısı "1" olan başka ülkelerde bulunmasına rağmen sadece yukarıda adı geçen ülkeler diğer ülkelere referans olmuşlardır ve referans oldukları ülke sayılarına göre sıralanmışlardır. Etkinlik düzeyi en düşük ülkeler ise Japonya, İsviçre ve Norveç olarak karşımıza çıkmaktadırlar.

Tablonun ekonomik değişkenlerdeki ülkelere ait fazlalıkların raporlandığı bölümünü incelediğimiz zaman işsizlik değişkeni bağlamında sadece Amerika'nın fazlalığının olduğunu görmekteyiz. Bu ilginç durum iki şekilde yorumlanabilir. İlk olarak çalışmaya dahil edilen bütün ülkelerin oluşturulan bu grup içinde optimum işsizlik oranlarına ulaştıkları ve işsizlik oranlarının işveren olarak çalışan kadın girişimcileri etkilemediği yönünde bir yorum yapılabilir. İkinci yorum ise bir önceki bakış açısından farklı olarak işsizlik oranlarının kadın girişimciler tarafından kabullenildiği (kanıksandığı), bunun içinde girişimcilik yapısına dair belirli bir sonuç vermediği şeklinde olabilir. Bu iki yorumdan hangisinin doğru olduğu için farklı analizler yapılması gerekmektedir. Yarı zamanlı çalışan kadınlar değişkeni bağlamında en yüksek fazlalığın %26,48 ile Almanya'da olduğu görülmektedir.

Tablo 20. İşveren Kadın Girişimcilerin Ekonomik Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2017)

	sıra	theta	ref: Yeni Zelanda	ref: Macaristan	ref: Yunanistan	ref: Avustralya	ref: Kore	islack: işsizlik	islack: yarızamanlı	islack: mecburi	islack: geçici	islack: ücret	islack: sosyal
Avustralya	4	1.00				1.00							
Avusturya	18	0.82		0.23		0.19			5.71				
Belçika	7	1.00											
Kanada	17	0.86	0.27		0.09		0.08		3.56		0.81	7.43	
Çekya	22	0.68	0.01	0.52					2.98	0.10	3.14	5.64	0.11
Danimarka	29	0.50	0.22	0.05	0.03	0.01			2.07				0.46
Estonya	6	1.00											
Finlandiya	28	0.51	0.19	0.21	0.09		0.03				1.52	4.39	0.11
Fransa	26	0.55	0.11	0.03	0.12	0.09	0.21					8.98	0.93
Almanya	15	1.00	0.26	0.43					26.48	1.81	2.84	28.74	0.76
Yunanistan	3	1.00			1.00								
Macaristan	2	1.00		1.00									
İzlanda	13	1.00	0.23	0.33					15.54	2.69	3.45	6.76	1.49
İrlanda	21	0.75	0.11	0.08	0.06	0.17			9.05				
İsrail	25	0.56	0.09	0.08							6.64	6.25	
İtalya	16	0.92	0.34		0.29	0.05			5.86	10.25			
Japonya	32	0.22	0.05			0.04	0.03		4.56			3.48	0.04
Kore	5	1.00					1.00						
Lüksemburg	24	0.63	0.19			0.12			2.13			7.94	0.24
Hollanda	20	0.75	0.16		0.01				24.18			17.26	
YeniZelanda	1	1.00	1.00										
Norveç	30	0.43	0.05	0.28					8.38		0.33		0.31
Polonya	7	1.00											
Portekiz	12	1.00	0.06	0.12	0.26		0.12				6.43	5.65	
Slovakya	23	0.63	0.01	0.35	0.13		0.04			0.04		4.00	
Slovenya	9	1.00											
İspanya	19	0.76			0.51	0.19	0.02		0.75	3.31	12.43	1.02	
İsveç	31	0.41	0.18	0.16	0.04					0.85	1.38		0.23
İsviçre	10	1.00											
Türkiye	11	1.00											
İngiltere	27	0.52		0.23		0.16			11.70			3.04	0.51
A.B.D.	14	1.00		0.29	0.08			0.77	14.25	0.10	23.61	15.09	

Benzer şekilde yarı zamanlı çalışanlarda Hollanda da %24,18 ile oldukça yüksek bir orana sahiptir. Zorunluluktan çalışan kadınlarda ise İtalya %10,25 oranında fazlalığa sahiptir. Geçici çalışma bağlamında ise en yüksek fazlalığın Amerika'da olduğu görülmektedir. Amerika'daki fazlalık oranı %23,61'dir. Ücret eşitsizliği değişkeni açısından en büyük fazlalığın 28,74 ile Almanya'da olduğu görülmektedir. Sosyal yardımlar değişkeninin ise en büyük fazlalığı %1,49 ile İzlanda'da verdiğini görmekteyiz.

Tablo 21’de ilgili ülkeler bağlamında işveren kadın girişimciliğinin ekonomik olmayan değişkenler açısından değerlendirilmesi sonucunda elde edilen etkinlik değerleri verilmiştir.

Tablo 21.İşveren Kadın Girişimcilerin Ekonomik Olmayan Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2017)

	sıra	theta	ref: Yeni Zelanda	ref: İsviçre	ref: Finlandiya	ref: Avustralya	islack: doğum izni	islack: ebeveyn	islack: babalık izni	islack: doğurma	islack: boşanma	islack: cinsiyet
Avustralya	4	1.00				1.00						
Avusturya	17	0.74	0.59		0.03		0.58	35.99	6.11	3.64	0.24	
Belçika	18	0.73	0.23	0.42		0.05		1.48	14.09	0.86	0.20	
Kanada	10	1.00	0.46	0.13			6.62	16.47		12.75	1.07	
Çekya	31	0.35	0.35	0.00			3.62	33.41			0.26	1.78
Danimarka	22	0.67	0.27	0.11			5.49	10.71	1.34	9.21	1.08	
Estonya	15	0.84	0.53		0.12		5.14	83.67	0.56	5.68	0.91	
Finlandiya	3	1.00			1.00							
Fransa	21	0.68	0.45		0.13		0.45	62.49	17.93	3.02	0.21	
Almanya	20	0.70	0.42		0.10	0.07		68.83	5.04	3.48	0.23	
Yunanistan	5	1.00										
Macaristan	23	0.66	0.67				4.12	62.80	0.66		0.16	2.87
İzlanda	12	1.00	0.25	0.26			4.37	20.36	13.00	14.76	0.78	
İrlanda	7	1.00										
İsrail	27	0.51	0.31	0.05			6.99	3.90		4.62	0.25	
İtalya	9	1.00	0.59	0.13			2.80		0.34	5.45		8.62
Japonya	32	0.12	0.09			0.03		0.53	6.36	0.36		0.76
Kore	14	0.85	0.49			0.36		8.07	44.20	1.70	0.23	8.24
Lüksemburg	19	0.71	0.30	0.25			1.88	6.36	18.69	5.41	0.43	
Hollanda	25	0.62	0.34	0.23		0.02		1.60	0.20	1.10	0.12	
YeniZelanda	1	1.00	1.00									
Norveç	24	0.63	0.14		0.21		2.07	14.03	4.47	8.93	0.53	
Polonya	26	0.57	0.56				1.43	82.70	1.15		0.03	2.16
Portekiz	6	1.00										
Slovakya	28	0.44	0.42				7.49	40.70			0.08	1.07
Slovenya	11	1.00	0.26	0.40			3.92	26.55	2.90	9.66		0.52
İspanya	16	0.75	0.63			0.13		81.75	1.33	1.21	0.26	0.99
İsveç	13	1.00	0.22		0.24		11.78	22.34	12.17	17.07	1.46	
İsviçre	2	1.00		1.00								
Türkiye	30	0.36	0.23	0.09			0.02		0.36	0.26		10.64
İngiltere	29	0.39	0.17	0.20			13.57		0.77		0.01	
A.B.D.	8	1.00										

Bu bağlamda etkinlik seviyeleri en yüksek ülkeler Yeni Zelanda, İsviçre, Finlandiya ve Avustralya olarak sıralanmaktadır. Bunların arasından Yeni Zelanda’nın birçok

ülkeye referans olduğu rahatlıkla görülebilmektedir. Etkinlik düzeyleri en düşük ülkelere baktığımızda Japonya, Çekya ve Türkiye'nin en alt sıralarda olduğu görülmektedir.

Tablo 21, ülkelere ait ekonomik olmayan değişkenler bağlamında fazlalıklar açısından değerlendirildiği zaman anneye verilen doğum izini değişkeni için en yüksek fazlalığın 13,57 hafta ile İngiltere'de olduğu görülmektedir. İsveç'teki 11,78 haftalık fazlalık da dikkat çekmektedir. Ebeveyn izni olarak isimlendirdiğimiz değişkende en yüksek fazlalık Estonya ve Polonya'dadır. Estonya'da 83,67 hafta, Polonya'da ise 82,70 hafta fazlalık olduğu tespit edilmiştir. Bu iki ülkenin hemen arkasından 81,75 hafta ile İspanya gelmektedir. Babaya verilen doğum izni bağlamında en yüksek fazlalık 44,20 hafta ile Kore'de görülmektedir. Ortalama doğurma yaşı açısından en yüksek fazlalığın İsveç'te olduğu, İzlanda'nın onu takip ettiği söylenebilir. Boşanma oranlarında ise İsveç'in %1,46'lık bir fazlalığı olduğu ortadadır. Cinsiyet eşitsizliği değişkeni açısından en büyük fazlalıkların Türkiye, Kore ve İtalya'da olduğu ve bunlara ait değerlerin sırasıyla, 10,64, 8,62 ve 8,24 olarak tespit edildiği söylenebilir.

Tablo 22'de kendi hesabına çalışan kadın girişimcilerin ekonomik değişkenler bağlamında ülkeler açısından etkinlik değerleri verilmiştir. İlgili değişkenler açısından en etkin ülkeler Çekya, Yunanistan, Yeni Zelanda, Kore ve Polonya olarak sıralanmaktadır. Etkin ülkeler arasında Çekya ve Yunanistan'ın neredeyse tüm ülkelere referans oldukları görülmektedir. Etkinlik değerleri en düşük ülkelerin ise İsveç, Danimarka ve Japonya oldukları görülmektedir. Japonya ilk defa en düşük etkinlik katsayısına sahip olma özelliğini kaybetmiştir. İlgili değişkenler ve yıl bağlamında İsveç ve Danimarka etkinlik sıralamasında en alt sıralarda yer almaktadır.

Ekonomik değişkenler bağlamında ülkelerdeki girdi değişken fazlalıklarını incelediğimiz zaman işsizlik değişkeninin sadece Macaristan'da fazlalık verdiği görülmekte, diğer ülkelere ait fazlalık değerlerinin olmadığı görülmektedir. Bu tür ilginç durumlarla ilgili yorumlar daha önce ki bölümlerde tartışıldığı benzer senaryoların burada da geçerli olduğu düşünülmelidir. Yarı zamanlı çalışan kadınlar değişkeni ise en büyük fazlalığı %44,58 ile Hollanda'da görülmektedir.

Tablo 22.Kendi Hesabına Çalışan Kadın Girişimcilerin Ekonomik Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2017)

	sıra	theta	ref: Çekya	ref: Yunanistan	ref: Yeni Zelanda	ref: Kore	ref: Polonya	islack: işsizlik	islack: yarızamanlı	islack: mecburi	islack: geçici	islack: ücret	islack: sosyal
Avustralya	9	1.00											
Avusturya	24	0.58	0.30	0.02					8.50			1.17	
Belçika	10	1.00											
Kanada	16	0.87		0.07		0.22	0.07		13.37				
Çekya	1	1.00	1.00										
Danimarka	31	0.36	0.04	0.04	0.15				3.28	0.14	0.50		0.57
Estonya	11	1.00											
Finlandiya	26	0.50	0.22	0.10	0.14	0.04					1.23	2.59	0.29
Fransa	29	0.43	0.14	0.09	0.20				0.59	2.69		10.51	0.43
Almanya	27	0.46	0.35			0.07			12.61	0.33		7.97	0.30
Yunanistan	2	1.00		1.00									
Macaristan	13	1.00	0.24	0.13				0.40	0.93		4.86	5.08	2.68
İzlanda	18	0.70	0.51		0.01				12.37	2.72	1.81		0.87
İrlanda	21	0.62	0.17	0.11	0.07				15.44	1.53	0.61		0.59
İsrail	17	0.73	0.26			0.07	0.40		9.05	0.00	4.58	5.58	
İtalya	15	0.90	0.06	0.35	0.35				11.91	10.46	0.85		0.57
Japonya	30	0.42	0.20	0.01		0.06			12.34	1.27		4.88	
Kore	4	1.00				1.00							
Lüksemburg	22	0.58	0.26	0.04					1.78	1.08		11.31	0.17
Hollanda	14	0.96	0.17	0.03	0.08	0.10	0.58		44.58			20.88	
YeniZelanda	3	1.00			1.00								
Norveç	28	0.45	0.15		0.04				5.97				0.55
Polonya	5	1.00					1.00						
Portekiz	19	0.67		0.16		0.06	0.40			0.47	0.33	3.36	
Slovakya	12	1.00	0.35	0.27					0.40	1.22	2.07	8.32	1.01
Slovenya	23	0.58	0.22	0.01			0.18				1.45	8.99	
İspanya	25	0.52		0.35	0.06	0.05	0.07		2.58	2.62	5.47		
İsveç	32	0.36	0.04	0.04	0.14		0.09			0.80			0.47
İsviçre	20	0.64	0.41	0.04		0.11	0.00		21.78				
Türkiye	6	1.00											
İngiltere	7	1.00											
A.B.D.	8	1.00											

Hollanda'yı İsviçre (%21,78) takip etmekte olmasına rağmen aralarındaki farkın oldukça büyük olduğu görülmektedir. Zorunluluktan çalışan kadınlar değişkeninde en büyük fazlalığın %10,46 ile İtalya'da olduğu tespit edilmiştir. Diğer ülkelerdeki fazlalıklar İtalya ile karşılaştırıldıklarında oldukça küçük kalmaktadırlar. Geçici olarak çalışan kadınlar değişkeninde ise %5,47 ile İspanya'nın en büyük fazlalığa sahip olduğu

görülmektedir. İspanya'yı, Macaristan ve İsrail takip etmektedir. Ücret eşitsizliği konusunda en büyük fazlalık 20,88 ile Hollanda'ya aittir. Aralarındaki fark büyük olsa da Hollanda'yı, Lüksemburg (%11,31) ve Fransa (%10,51) takip etmektedirler. Sosyal yardımlar değişkeni bağlamında en büyük fazlalık Macaristan'a aittir. Macaristan'daki fazlalığın %2,68 olduğu görülmektedir.

Tablo 23'de kendi hesabına çalışan kadın girişimcilerin ekonomik olmayan değişkenler açısından ülkeler bağlamındaki etkinlik seviyeleri raporlanmıştır. En yüksek etkinlik düzeyine sahip ülkeler Yeni Zelanda, Yunanistan, Amerika, Finlandiya ve Kanada olarak sıralanmaktadır. Bu ülkeler arasında ise en etkin ülkenin, en yüksek referans sahibi olan Yeni Zelanda olduğu görülmektedir. Etkinlik açısından en alt sırada yer alan ülkeler Japonya, Macaristan ve Estonya'dır.

Ülkelerdeki, girdi değişkenler bağlamındaki fazlalıklar analiz edildiği zaman doğum izni değişkeni açısından en büyük fazlalığa 28,54 hafta ile İngiltere'nin sahip olduğu görülmektedir. Ebeveynler verilen toplam izin değişkeni bağlamında ise en yüksek fazlalığın Polonya'da (111,20) olduğu görülmektedir. Polonya'yı, İspanya ve Çekya takip etmektedirler. Babalık izni konusunda en büyük fazlalık 52,39 hafta ile Kore'de olduğu görülmektedir. Ortalama doğurma yaşı değişkeni incelendiği zaman en büyük fazlalığın İsveç'te olduğu ortadadır. Boşanma oranı değişkeni ise en büyük fazlalığın %1,90 ile İsveç'te olduğunu işaret etmektedir. Boşanma oranında diğer ülkelere ait fazlalık değerleri göreceli olarak düşük değerler olarak karşımıza çıkmaktadırlar. Cinsiyet eşitsizliği konusunda ise en büyük fazlalığın Türkiye'de olduğu görülmektedir. Türkiye'deki cinsiyet eşitsizliği değişkenine ait fazlalık 26,42 olarak tespit edilmiştir.

Tablo 23. Kendi Hesabına Çalışan Kadın Girişimcilerin Ekonomik Olmayan Değişkenler Bağlamında Etkinlik Analizi (2017)

	sıra	theta	ref: Yeni Zelanda	ref: Yunanistan	ref: A.B.D.	ref: Finlandiya	ref: Kanada	islack: doğum izni	islack: ebeveyn	islack: babalık izni	islack: doğurma	islack: boşanma	islack: cinsiyet
Avustralya	7	1.00											
Avusturya	27	0.50	0.35			0.08			11.16	2.41	0.58		
Belçika	17	0.81	0.15	0.22	0.16				2.43	15.57	8.68	0.52	
Kanada	5	1.00					1.00						
Çekya	16	0.81	0.80					8.32	76.78			0.59	4.08
Danimarka	29	0.41	0.04				0.32	1.20	0.30	0.81	1.61	0.32	
Estonya	30	0.40	0.15			0.09	0.16	1.07	33.89			0.20	
Finlandiya	4	1.00				1.00							
Fransa	25	0.57	0.32			0.17			37.77	12.98	0.52		
Almanya	28	0.45	0.23			0.08			29.03	0.28	0.43		
Yunanistan	2	1.00		1.00									
Macaristan	31	0.35	0.20	0.11	0.04				36.63	0.30		0.02	0.51
İzlanda	19	0.80	0.15				0.41	0.64	3.71	10.40	7.09	0.23	
İrlanda	9	1.00											
İsrail	18	0.80	0.43				0.22	9.43	0.88		4.62	0.18	
İtalya	11	1.00	0.33	0.37	0.10				5.29	0.25	7.46		7.25
Japonya	32	0.26	0.18						1.11	13.31	0.75		1.60
Kore	13	1.00	0.71		0.28				19.85	52.39	2.28	0.06	9.36
Lüksemburg	22	0.69	0.27	0.14				0.38	4.93	18.21	9.65	0.68	
Hollanda	10	1.00	0.49	0.17	0.12				2.12	0.33	7.71	0.42	
YeniZelanda	1	1.00	1.00										
Norveç	26	0.54	0.01			0.24	0.15		1.46	3.22	4.25	0.16	
Polonya	20	0.75	0.65	0.08					111.20	1.48		0.03	2.22
Portekiz	6	1.00											
Slovakya	21	0.70	0.67					11.93	64.81			0.13	1.70
Slovenya	24	0.66	0.45			0.01		1.62	4.67	1.79	5.98		
İspanya	23	0.68	0.60		0.08				76.92	1.43	1.18	0.18	0.83
İsveç	12	1.00	0.29					14.53	53.55	14.30	22.23	1.90	
İsviçre	8	1.00											
Türkiye	15	0.91	0.41	0.17	0.16				2.40	0.85	3.74		26.42
İngiltere	14	0.94	0.02	0.47				28.54	7.99	1.70	13.41	0.82	
A.B.D.	3	1.00			1.00								

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TARTIŞMA VE SONUÇ

Kadın girişimciliğinin hem ülke ekonomisindeki kalkınmaya ve büyümeye hem de toplumsal cinsiyet eşitsizliğini azaltıcı ve kadın güçlendirilmesini destekleyici etkileri konunun önemini arttırmıştır. Kadın girişimciliğinin hem sosyal hem de ekonomik boyutları başta akademisyenlerin, sivil toplum kuruluşlarının ve politika yapıcılarının olmak üzere farklı kesimlerin konunun üzerine eğilmesine neden olmuştur. Konunun öneminden yola çıkarak, bu tez çalışmasının temel amacı, OECD ülkeleri arasında mevcut girişimcilik belirleyicilerini “girdiler” olarak belirlediğimiz tabloda, “çıktı”ya yani kadın girişimci oranlarına bu girdi değişkenleri en etkin şekilde kullanarak hangi ülkelerin ulaşmakta olduğunu ve bunun belirlenmiş olan yıllara göre değişimini görebilmektir. Burada en etkin girdi-çıktı tablosuna sahip olan yani “optimum” pozisyonda olduğu düşünülen ülkeyi “referans” ülke olarak tanımlamaktayız. Referans ülkenin girdi grubu ile yapısal benzerliğe sahip olan diğer ülkeler de analiz sonucunda belirlenmektedir. Dolayısıyla, optimumda olmayan ülkeler için de kendi optimumlarına ulaşmada kendilerine referans olan ülkeyle kıyaslanarak hangi girdilerini nasıl düzenleyebilecekleri de analiz sonuçları ile ortaya konmaktadır. Bu analiz, hangi ülkenin kadın girişimciliğinde en iyi olduğunu değil, kadın girişimciliğini belirleyen mevcut girdilerini optimumda tutarak en etkin şekilde kullandıklarını işaret etmektedir.

Ülkeler arasında hem ekonomik ve ekonomik olmayan faktörler arasında hem de işveren ve kendi hesabına çalışma durumuna göre ciddi farklılıklar görülmektedir. Bu durum da aslında ülkelerin uyguladıkları ekonomi politikaları, sosyal politikaları ve sahip oldukları kültürel yapıları ile paralellik sunmaktadır. Örneğin rakamlar, Avusturya’da işveren kadın girişimciliğinin hem ekonomik hem de ekonomik olmayan etkenlerde istikrarlı bir çizgide en etkin ülkelerden biri olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla ülkede kendi hesabına çalışma ya desteklenmiyor ya da şartlar gereği tercih edilmiyor anlamı taşımaktadır. Macaristan ve Kore, işveren kadın girişimciliğinde sadece ekonomik etkenlerde istikrarlı şekilde etkinlerdir. Bu da bu ülkelerin koşullarının işveren girişimciliğini ekonomik yapıdaki eşitsizlik nedeni ile motive ettiği yönünde düşündürmektedir. İsviçre ise işveren olarak ama ekonomik

olmayan etkenlerde istikrarlı şekilde etkin olan ülkelerden biridir. Diğer taraftan İsveç, sunduğu rakamlarla özellikle işveren kadınları ekonomik etkenlerle, Danimarka ise hem ekonomik hem de ekonomik olmayan etkenlerle motive edecek bir yapıya sahip gözükmemektedir. Elde edilen bulgular, Türkiye'nin işveren kadın girişimciliğini ekonomik olmayan etkenlerle hiç motive etmediğini göstermektedir. Aslında burada ekonomik olmayan değişkenlerin kadın girişimciliğini motive edecek durumda olmaması kültürel olarak düşünüldüğünde de eşitsiz durumun kanıksanması ve herhangi bir talebin artık olmaması yönünde de düşünülebilir. Girişimciliğin yeniden doğduğu yer olan Amerika'ya bakınca kadınları kendi hesabına çalışmaya iten bir sistem olduğu görülmektedir. Dahası, kendi hesabına çalışan kadınlarda ekonomik olmayan etmenlerin itici faktörler olarak motivasyon kaynağı olduğu söylenebilir. Diğer yandan Japonya hem ekonomik hem de ekonomik olmayan etkenleri ne kendi hesabına ne de işveren kadın girişimciliği destekler şekilde kullanmamaktadır; etkinlik sıralamasında her kategoride her üç yıl içinde en son sırada yer almaktadır.

Yıllar içinde bazı ülkelerde belirli tip kadın girişimciliğinde ya da ekonomik-ekonomik olmayan değişkenlerde en iyi ya da en kötü etkinlik düzeyi de olsa daha istikrarlı bir seyirde olduğu görülmektedir. Ancak bazı ülkelerde sıralamaların yıllar içinde farklı tip girişimcilikler ve farklı değişken gruplarında çok değişiklik gösterdiği saptanmıştır. Bunun bir sebebi daha istikrarlı bir tablo sergilemiş olan ülkelerde kadın girişimciliğine dair daha oturmuş bir politika yapılarının ve stratejilerinin olması olabilir. Örneğin ülkede kadınların istihdama kazandırılması ve hane halkı yoksulluğunun azaltılması gibi Türkiye'de uygulanan politikalara benzer şekilde bir yaklaşımla, ekonomik değişkenleri itici bir motivasyon kaynağı olarak kullanmak bir ülkenin politik tercihi olabilir. Tablolara baktığımızda, Türkiye ve Çekya'nın her üç yılda da kendi hesabına çalışan kadınlarda ekonomik değişkenlerde istikrarlı ve diğer tip/değişkenlerle karşılaştırmada belirgin şekilde ayrılarak etkinlikte üst sıralarda yer aldığı görülmektedir. Bu durum özellikle Türkiye için şu şekilde yorumlanabilir: Türkiye'de geleneksel olarak kadının çalışmaması, çalışıyorsa eve (ikincil olarak) ek gelir sağlaması ama bu işi yaparken de ev içi işlerini aksatmaması görüşünün hala baskın olduğu düşünülebilir. Bu durumda ebeveyn izinleri ya da cinsiyet eşitsizliği gibi değişkenlerin zaten kanıksanmış olduğu durumda ekonomik olmayan değişkenlerle

değil de ekonomik değişkenlerdeki durumun itici motivasyon olduğu düşünülebilir. Ayrıca, kendi hesabına çalışma genellikle ev merkezli olduğu için ev içi sorumluluklarla yürütme esnekliği dolasıyla tercih ediliyor olabilir. İşveren olarak girişimci olmak da çocuk bakım işlerini devredebilecekleri bir mekanizma olmadığı için sosyal destek sağlayan politikalar kaynaklı olabilir. Diğer yandan, bu araştırmanın verileri ile net bir görüş ortaya konamasa da eğitim seviyelerinin yüksek olmaması bir işletmeyi kurup tüm fonksiyonlarının düzgün şekilde yürütülmesi konusunda sıkıntı yaşayacaklarını düşündüklerinden de kendi hesabına çalışmaya yönelmiş olabilirler. Ayrıca, daha az finansman gerektiren, yapımında bireysel tecrübelerinden dolayı bildikleri el işlerini evde boş kalan zamanlarda yaparken ek gelir sağlıyor olmak bir tercih ya da daha da ötesinde bir zorunluluk olarak tek seçim şansı olabilmektedir. Türkiye’de yapılmış bir araştırmada bu anlamda çarpıcı sonuçlar bulunmaktadır. Örneğin katılımcı kadınlar özellikle çocuklar hastalanınca onları bırakıp işe gitmenin zorluğundan yakınırken bir katılımcı “bir kadının işi her zaman bir erkeğe göre ikincildir, çünkü kadının başka sorumlulukları da vardır” diyor. Bu “başka sorumluluklar” ve eşitsizlik o kadar kanıksanmış durumda ki bir başka katılımcı da “bir girişimci olarak ne kadar zorlanıyor olsam da sanırım tüm sorumluluklarını daha iyi şekilde yerine getirebiliyorum” şeklinde durumu ifade etmektedir (Seçkin-Halaç ve Seçkin-Çelik, 2018). Dolayısıyla, her ülke için hem politikaları hem de kültürel algılarını da içeren çok daha detaylı incelemeler küresel bir rapor halinde düzenlenebilir.

En güncel verileri içermesi bakımından 2017 yılını daha detaylı incelenirse, Yeni Zelanda ve Yunanistan’ın hem işveren ve kendi hesabına kadın girişimciliğinde olsun hem de ekonomik ve ekonomik olmayan değişkenlerde olsun daha dengeli şekilde “etkin” konumda oldukları aşıkardır. Japonya ise kadın girişimciliğinde genel olarak hiç etkin değildir. Ülkelerin genelde belli bir girişimcilik tipine yöneldikleri ve girişimciliğin belirleyenlerinin de farklı şekillerde girişimciliğe etki ettiği oldukça belirgindir. Sosyal politikalar yönünden genel olarak güçlü İsveç, Norveç ve Danimarka’nın ekonomik etkenlerde hiç etkin olmaması, ekonomik değişkenlerin kadınları girişimciliğe itmediğinin bir göstergesidir. Sosyal destekler bağlamında aile dostu olmayan politikaları ile tanınan Amerika’da, kendi hesabına çalışan kadınlarda ekonomik olmayan etkenlerin itici bir motivasyon olarak ortaya çıktığı söylenebilir.

Çekya’da ilginç örneklerden bir tanesidir. 2017 yılı etkinlik sıralamasında işveren kadın girişimciliğinde ekonomik olmayan etkenlerde 31., kendi hesabına çalışan kadın girişimciliğinde ekonomik etkenlerde 1. sırada yer almaktadır. Bir önemli nokta da farklı ülkelerin yapısal farklılıklarından dolayı homojen bir kadın girişimciliğinden ve kadın girişimci ihtiyaçlarından bahsetmek mümkün gözükmemektedir. Bu sebeple de politika yapıcılarının -özellikle gelişmekte olan- kendilerine model olarak gördükleri ülkelerin kendi ülkeleri ile yapısal benzerliklerine dikkate etmeleri gerekmektedir.

Literatüre paralel olarak, ekonomik etkenlerin kadın girişimciliğinde genelde itici bir motivasyon kaynağı olduğu görülmektedir. Küresel Girişimcilik İzleme Kadın Raporunun da değindiği gibi burada istisna yüksek gelir seviyeli ülkelerde genellikle de Kuzey Avrupa ülkeleri olmaktadır. Çalışmanın sonuçları da bunu destekler şekilde ortaya çıkmıştır. Ekonomik olmayan değişkenler bağlamında kadın girişimciliğini irdelemek kadın girişimciliğine toplumsal cinsiyet bakış açısından ele alırken daha büyük bir önem kazandırmaktadır. Etkinlik analizinde “bolluk” olarak adlandırılan ve ülkelerin optimum seviyeye ulaşmak için “azaltabilecekleri/azaltmaları gereken” olarak belirtilen değişkenler bağlamında ekonomik olmayan girişimciliğin belirleyenleri dikkat çekmektedir. Örneğin, işveren kadın girişimciliğinde İngiltere (13,57), İsveç (11,78), Slovakya (7,49) en yüksek olmak üzere birçok ülkenin doğum izinlerini optimum seviye için belirtilen haftalar kadar azaltmaları önerilmektedir. Ebeveyn izinlerinde durum daha da vahimdir: Danimarka (83,67), Polonya (82,70), İspanya (81,75), Almanya (68,83), Fransa (62,49) ve diğer pek çok ülkenin belirtilen bolluk kadar ebeveyn izinlerini belirtilen haftalar kadar indirebileceği gösterilmektedir. Kendi hesabına çalışan kadınlar genelde ev merkezli olduğu için bu grupta ilgili izin kullanımlarına yönelik daha çok bolluk ortaya çıktığı görülmektedir. Örneğin, doğum izinlerinde İngiltere’nin 28,54 hafta, İsveç’in 14,53 hafta, Slovakya’nın 11,93 hafta; ebeveyn izinlerinde Polonya’nın 111,20 hafta, İspanya’nın 76,92 hafta, Çekya’nın 76,78 bollukları olduğu görülmektedir. İzin süreleri daha yüksek olan Kuzey Avrupa ülkelerinin bolluklarının belirtilen bu ülkeler kadar çok olmamasının sebebi, ülkelerin optimumlarının hesaplanmasında tüm değişkenlerin birlikte ele alınması ile ilgilidir. Yani, Kuzey Avrupa ülkeleri için değişkenler bir arada hesaplanırken dengeli dağılımları nedeni ile optimum sağlanırken, bu optimum diğer ülkeler için sağlanamıyor

olabilir. Bu bulgular da OECD ve GEM Kadın raporlarının bulgularını destekler şekilde çıkmıştır.

Diğer yandan yine ekonomik olmayan etkenlerdeki cinsiyet eşitsizliği değişkenlerindeki bolluğun az gözüküyor olması eşitsizliğin olmaması olarak değil, süregelen eşitsizliğin kabullenilmiş olması nedeni ile ciddiye alınmadığına işaret olabilir. Dolayısıyla, bulguların sadece “istatistiksel” olarak sağladığı optimumda salt “girdi”leri değil bu girdilerin sosyal bağlamda kavramlar olarak anlamlarının da düşünülerek politikaların belirlenmesi gerekmektedir. Ancak bu şekilde kadın girişimciliğinin cinsiyet eşitliği sağlayıcı ve güçlenmeyi destekleyici rolü ortaya çıkabilir. Diğer türlü sadece neo-liberal politika hedeflerine ulaşmada politika araçlarından bir olarak kalmaya devam edecektir. Salt istatistiksel veriler gözüyle ele alındığında, ilgili “bolluk”lar azaltılarak ülkelere kısa vadede kadın girişimciliği ile ilgili bir etkinlik ve optimumu getirebilir ancak uzun dönem sürdürülebilir kalkınma ve eşitlik mücadelesinde büyük zararlar ortaya çıkaracağı açıktır.

Kadınların küresel ekonomik kalkınmaya olan katkıları artık tartışmaya yer olmayan bir olgudur. McKinsey Küresel Enstitüsünün 2015 raporu kadınların ekonomiye erkeklerle eşit katılımını kastettikleri kadınların tam potansiyelleri ile katılım durumunda -mevcut durumun devam etmesi ile karşılaştırıldığında- 2025 yılı küresel gayrisafı yurtiçi hasılanın %26 artacağı öngörülmektedir. Bu değer de kabaca Amerika ve Çin ekonomilerinin bugünkü toplamına denk gelmektedir (Woetzel vd., 2015). Bu ve buna benzer senaryolar (örneğin IMF 2017 raporu s. 36-37) kadın girişimciliğinin gelişmesinin ve desteklenmesinin önemine vurgu yapmaktadır (Meunier vd., 2017). Kadın girişimciliğini toplumsal cinsiyet bakış açısından ölçüp anlamaya çalışmak kadın ve erkeklerin ekonomiye nasıl katkı sağladıklarını anlamak için önemlidir. Dahası, iş yaratma, yoksulluğu azaltma, cinsiyet eşitsizliğini ortadan kaldırma ve güçlendirme amaçları ile kadın girişimciliğinin küresel çapta nasıl arttırılabileceğini doğru şekilde kavrayabilmek için gereklidir (UN, Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division 2018, s. 5).

Günümüzdeki durum özetle şu şekildedir: geleneksel girişimcilik ekosisteminde bireysel, örgütsel ve kurumsal düzeyde girişimciliği olanaklı hale getiren kapsamlı bir ilişkiler bütününden bahsedilmektedir ki buradaki temel varsayım da tüm girişimciler

finansman gibi farklı kaynaklara ve desteklere erişimde olduğu gibi sonuçta çıktı olarak “başarılı” girişimler kurmada da eşit şansa sahiptir. Bu ekosistemde bir yandan kadınlar sadece bir “işgücü girdisi” olarak görülüp girişimcilik ekosistemine (dolayısıyla ekonomik büyümeye) -kıyaslandıkları erkeklerle eşit- katkı yapınlar beklenirken, ekosistemin kadınlara sunması gereken kaynaklara eşit erişim hakkına kültürel ve sosyal yapılar içinde eşit erişim hakkı verilmemesi görmezden gelinmektedir (Brush vd. 2019). Dolayısıyla, girişimcilik çalışmaları öncelikle, bu mevcut ekosistem içinde sahip olunan farklı erişim hakları ile ulaşılan farklı çıktıları -yani elmalarla armutları- karşılaştırmak yerine kendi içindeki süreçlerini incelemidir. Sonra da herkesin eşit hak ve erişimlere sahip olduğu ve buna bağlı olarak ulaşabileceği eşit çıktıları nasıl oluşturabileceği ekseninde sürmelidir.

1995 yılında Çin’de gerçekleştirilen Birleşmiş Milletler (UN) dördüncü dünya kadın konferansında Pekin Deklarasyonu ve Eylem Platformu kabul edilmiştir. Buna göre, girişimcilik, kadınların cinsiyet eşitliğinin sağlanmasında ve kadınların ekonomik güçlendirilmesinde anahtar unsurlardan biri olarak kabul görmüştür. Kadın girişimciliği aynı zamanda Birleşmiş Milletlerin 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin özellikle toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlama ve herkes için uygun ve üretken işlere ulaşma hedeflerini gerçekleştirilebilmesi ile de ilişkilendirilmiştir (Meunier vd., 2017).

Kadın girişimciliğinin 1990’larla beraber toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması ve kadının güçlendirilmesi yönünde bir politika aracı olarak ele alınması yönündeki uğraşlar devam etmekle beraber, pratikte kadın girişimciliğinin güçlü bir ekonomik kaynak olarak değerlendirilip ekonomileri güçlendirme yönünde kullanıldığı görülmektedir. Bu durum da sadece yoksullukla mücadele bağlamında gelişmekte olan ülkelerde değil, yüksek gelir seviyeli gelişmiş ülkelerde de görülmektedir (UN, Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division 2018, s. 4).

Diğer yandan, yapılan çalışmalar ülkelerdeki cinsiyet eşitsizliği ile girişimcilikteki cinsiyet farkının ters orantılı geliştiğini göstermektedir. Yani, toplumsal cinsiyet eşitsizliğini azaltıcı yönde uygulamaya konulan politikalar (Nielsen vd., 2010) ile uygulanan destekleyici aile dostu işyeri politikalarının (Thébaud, 2010) kadın girişimci oranlarını düşürme eğiliminde olduğu görülmüştür (OECD Policy Brief on Women’s Entrepreneurship 2017, s. 5 içinde). Dolayısıyla, kadın girişimciliğinin en öne

çıkan özelliklerinden itici faktörlerin yerini çekici faktörler almalı ki cinsiyet eşitsizliğindeki azalmalar ile girişimcilik oranları paralel gelişim gösterebilsin. Yoksa, ne kadar iyi niyetli olursa olsun, hükümet destekli girişimcilik programları ve ülke stratejileri kısa dönemde işsizliği ve yoksulluğu azaltıcı etki yapabilirken, uzun dönem sürdürülebilir çözümlerin yolu olan “gerçek” cinsiyet eşitsizliğine ve yapısal problemlere hiç etki etmemektedir (Seçkin-Halaç ve Seçkin-Çelik, 2018).

Araştırmada kullanılan veriler, her bir ülkenin resmi kurumlarınca toplanıp, bir ülkeler üstü kurum tarafından derlenmiş olduğu için güvenilir oldukları kabulü vardır. Ayrıca, farklı yıllara ait geniş çerçevede erişime açık veriler olması zaman ve maliyet faktörlerini de en aza indirmektedir. Ancak yine de bu tez çalışmasının ikincil verilerle analiz yöntemi içeren bir sosyal bilimler araştırması olarak birtakım kısıtları vardır. Birincisi, (bazı yıllara ait) bazı veriler her ülke için sağlanamadığından 36 OECD ülkesinin 32 tanesi çalışmaya dahil edilebilmiştir. Ayrıca en güncel veri seti 2017 yılını kapsadığı için en yakın tarihli veriler bu yıla aittir. Diğer taraftan, analizlere dahil edilmek istenen bazı değişkenler çok az sayıda ülkede olduğu için ya da veriler düzensiz ve eksik olarak yer aldığı için analizlere dahil edilememiştir. Örneğin, kadın ve erkelerin ev içi üstlendikleri sorumlulukları ve çocuk bakımı için ayırdıkları zaman kullanım süreleri, eğitim seviyeleri gibi girişimcilik kararlarında önemli olan bazı değişkenler analize dahil edilememiştir.

Tez çalışması alana birçok yönden katkı yapmaktadır. Kadın girişimciliği çalışmaları da hem ulusal hem uluslararası yazında farklı disiplinlerce farklı perspektiflerden değerlendirilmektedir. Bu bağlamda, öncelikle bu tez çalışması, işletme/stratejik yönetim alanından girişimciliğe bakarken, kadın çalışmaları alanından toplumsal cinsiyet perspektifi ile disiplinler arası bir bakışla konuyu irdelemektedir. Genellikle sosyologların toplumsal cinsiyetçi bakış açısıyla kültürel faktörler üzerinden girişimciliği nitel yöntemlerle tartıştığı hem ulusal hem de uluslararası yazında, işletme ve toplumsal cinsiyet kesişiminde konunun tartışıldığı çalışmalara pek rastlanmamaktadır. Dolayısıyla bu çalışma disiplinlerarası bir çalışma olmakla beraber, kadın girişimciliğini nicel veri analiz yöntemleri kullanarak tartışması açısından çok önemlidir. Google akademik veri tabanında “kadın girişimciliği ve veri zarflama analizi” ya da “kadın girişimciliği ve etkinlik analizi” anahtar kelimeleri ile arama

yapıldığında ulusal yazında hiçbir araştırmaya rastlanmamaktadır. Uluslararası yazında aynı anahtar kelimelerle arama yapıldığında da sadece üç tane çalışmaya rastlanmaktadır. Bu çalışmalardan bir tanesi 2010 yılında Nijerya’da beş bölgeden 20şer tarımsal girişimci kadınla yaptıkları araştırmada teknik etkinlik ölçme amacı ile veri zarflama yöntemi kullanılmıştır (Ibrahim, Saingbe ve Ibrahim, 2010). Diğer bir çalışma 2015 yılında Senegal’de 212 kadın ve 384 erkek girişimcinin katılımı ile veri toplanmış olan çalışmadır. Çalışmada kadın girişimcilerin mikro kredilere erişimleri ve performans ilişkisine bakılmışken mikro kredi alan kadın ve erkek girişimciler kredilere erişim bağlamında karşılaştırılmıştır (Seck vd., 2015). Yine 2015 yılında Bantul Endonezya’da 25 kadın girişimcinin işletmelerinin teknik yeterliliklerinin ölçümü için kullanılmıştır. İki çalışma da bu proje önerisinin dayandığı sosyal inşacı görüş ile yapılmamış olduğu gibi, hem çok küçük çalışma grupları ile hem de çok spesifik değişkenler üzerinden yürütülmüştür (Harmain, Hartono ve Dwidjono, 2015). Bu bağlamda değerlendirildiğinde, veri zarflama analizi hem ulusal hem uluslararası yazında kadın girişimciliğinin belirleyenlerini ve bunların etkinliklerini hesaplamada büyük bir özgün değer taşımaktadır ve literatüre katkısı çok yüksek olacaktır. OECD’nin girişimcilik ve girişimciliğin belirleyenleri olarak işaret ettiği göstergeleri ele alarak ülkelerarası bir etkinlik analizi daha önce literatürde yapılmamıştır, yani bu çalışma kullanılan yöntem yönünden ilk çalışmadır. Ayrıca, toplumsal cinsiyet perspektifinden kadın girişimciliğini inceleyen nicel çok az sayıdaki çalışmalardan da bir tanesidir.

Araştırmacıların gelecek çalışmalarda toplumsal cinsiyet bakış açısı ile kadın girişimciliğinin cinsiyet eşitliğini sağlayıcı ve kadının güçlendirilmesindeki önemi üzerinde durarak, bu işlevi yerine getirirken ülke ekonomisine ne şekilde ve nasıl katkı yapabileceği konusu öne çıkacaktır. Veri zarflama yöntemi ülkesel bazda çalışmalarda bölgesel etkinlik analizlerinde kullanılabilir. Kadın girişimciliği çalışmalarının geleneksel olarak nitel yöntemlerle araştırılıyor olmasından dolayı nicel yöntemlerle desteklenmesi farklı bakış açıları sunabilecektir. Politika yapımcıların girişimciliği ekonomik bir araçtan öte görmesi sürdürülebilir kalkınma hedefleri doğrultusunda en önemli adım olacaktır. Dolayısıyla, politikacılar sadece benzer yapıdaki ülkeleri seçerek

kısa vadede optimuma ulaşmayı hedeflemek yerine daha uzun vadeli planlama ve hedefler üzerinde çalışmalıdır.

KAYNAKÇA

- Ahl, H. (2004). *The scientific reproduction of gender inequality: A discourse analysis of research texts on women's entrepreneurship*. Copenhagen Business School Press: Copenhage
- Ahl, H. (2006). Why research on women entrepreneurs needs new directions. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, September, 595-621
- Ahl, H., Berglund, K., Pettersson, K. & Tillmar, M. (2016). From feminism to femInc.ism: On the uneasy relationship between feminism, entrepreneurship and the Nordic welfare state, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12, 369-392.
- Ahl, H. & Marlow, S. (2012). Exploring the dynamics of gender, feminism and entrepreneurship: Advancing debate to escape a dead end? *Organization*, 19(5), 543-562.
- Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Kadının Statüsü Daire Başkanlığı (1995). Küçük girişimcilik projesi, Erişim tarihi: 28 Mart 2017, Erişim: <http://kadininstatusu.aile.gov.tr/projeler/tamamlanan-projeler/kucuk-girisimcilik-projesi> (accessed 28 March 2017).
- Aktan, C.C. (2009). Arz – yönlü iktisat teorisi ve Haldun – Laffer etkisi, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 1(2), 40-54.
- Al-Dajani, H. & Marlow, S. (2013). Empowerment and entrepreneurship: A theoretical framework, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 19(5), 503-524.
- Amanda vd. (2019). Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2018/2019 women's entrepreneurship report. The Global Entrepreneurship Research Association, London Business School, London

- American History, The post-war economy, Erişim tarihi: 19.11.2019, Erişim: <http://www.let.rug.nl/usa/outlines/economy-1991/a-historical-perspective-on-the-american-economy/the-post-war-economy-1945-1960.php>
- American History, Years of change the 1960s and 1970s. Erişim tarihi: 19.11.2019, Erişim: <http://www.let.rug.nl/usa/outlines/economy-1991/a-historical-perspective-on-the-american-economy/years-of-change-the-1960s-and-1970s.php>
- Almqvist, A.L. (2008). Why most Swedish fathers and few french fathers use paid parental leave: An exploratory qualitative study of parents. *Fathering*, 6(2): 192-200.
- Almqvist, A.L., Sandberg, A., & Dahlgren, L. (2011). Parental leave in Sweden: Motives, experiences, and gender equality amongst parents. *Fathering*, 9(2): 189-206.
- Amoros, J. E., & Bosma, N. (2013). Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2013 Global Report: Fifteen years of assessing entrepreneurship across the Globe. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Banker, R., A. Charnes & W. Cooper (1984). Some Models for Estimating Technical and Scale Inefficiencies in Data Envelopment Analysis. *Management Science*, 30, 1078–1092.
- Basın İlan Kurumu (20 Şubat 2017). Türk kadını ÷lke ekonomisini yüzde 20 bñyñtebilir, Erişim tarihi: 04.12.2019, Erişim: <https://www.bik.gov.tr/turk-kadini-ulke-ekonomisini-yuzde-20-buyutebilir/>
- Baumol, W.J. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds. *Journal of Business Venturing*, 8, 197-210.
- Baxter, J. (1997). Gender equality and participation in housework: A cross-national perspective. *Journal of Comparative Family Studies*, 28, 220-247
- Bedi, H.S. (2017, Temmuz). Entrepreneurship: A state-of-the-art review, *Proceedings of International Conference on Strategies in Volatile and Uncertain Environment for Emerging Markets*, Temmuz 14-15, 2017, Indian Institute of Technology Delhi, New Delhi, sf. 753-760

- Boussofiane, A., Dyson, R.G. ve Thanassoulis, E. (1991) Applied data envelopment analysis, *European Journal of Operational Research*, 52(1), 1-15.
- Bögenhold, D. & Klinglmair, A. (2015). Female solo self-employment – Features of gendered entrepreneurship, *International Review of Entrepreneurship*, 13(1), 47-58.
- Bölükbaş, A.T (2016). Kadınların güçlendirilmesine yönelik girişimcilik eğitim programlarında eğilimler, sorunlar ve olanaklar: Kagider örneği, Ankara Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü (yayınlanmamış yüksek lisans tezi)
- Brandth, B., & Kvande, E. (1998). Masculinity and childcare: The reconstruction of fathering. *The Sociological Review*, 46(2): 293-313.
- Braun, A., Vincent, C., & Ball, S. (2011). Working-class fathers and childcare: The economic and family contexts of fathering in the UK. *Community, Work & Family*, 14(1), 19-37.
- Brush, C.G. (1992). Research on women businessowners: Past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(4), 5–31.
- Brush, C.G & Cooper, S.Y. (2012). Introduction- Female entrepreneurship and economic development: An international perspective, *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(1-2), 1-6.
- Brush, C., Edelman, L., Manolova, T., & Welter, F. (2019). A gendered look at entrepreneurship ecosystems. *Small Business Economics*, 53(2), 393–408.
- Budner, S. (1962). Intolerance for ambiguity as a personal variable, *Journal of Personality*, 30, 29-50.
- Bula, H.O. (2012). Evolution and theories of entrepreneurship: A critical review on the Kenyan perspective, *International Journal of Business and Commerce*, 1(11), 81-96.
- Bull, G. & Willard, G.E. (1993). Towards a theory of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 8, 183-195.
- Carland, J.W., Hoy, F., Boulton, W.R. & Carland, J.A.C. (1984). Differentiating entrepreneurs from small business owners: A conceptualization, *Academy of Management Review*, 9(2), 354-359.

- Carland Jr. W. & Carland C. J. (1997). Entrepreneurship: An American dream. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 9(1): 33-45.
- Carland, J.W., Carland, J.A. and Koirane, M. (1997 Temmuz). The exportation of the American model of entrepreneurship: Reality or illusion? A comparative trait study of American and Finnish entrepreneurs, sunum ICSB 42. World Conference, 22 Temmuz, San Francisco, Erişim tarihi: 1 mayıs 2011, Erişim: <http://www.usasbe.org/knowledge/proceedings/1997/P124Carland.PDF>
- Charnes, A., Cooper, W.W and Rhodes, E. (1978) Measuring the efficiency of DMUs, *European Journal of Operational Research*, 2, p. 429-444.
- Cherukara, J.M. & Manalel, J. (2011, Şubat). Evolution of entrepreneurship theories through different schools of thought, The 9th Biennial Conference on Entrepreneurship at EDI, Ahmedabad, Şubat 16-18, 2011
- Chrisman, J.J. & Kellermanns, F.W. (2014). Entrepreneur. *Encyclopedia of Management* içinde, Cary L Cooper (Ed.), s.1-2, ABD: John Wiley & Sons, Ltd.
- Churchill, N. C. (1992). Research Issues in Entrepreneurship, D.L. Sexton ve J. D. Kasarda (Ed.), *The State of The Art of Entrepreneurship* (2000), MA, PWS-Kent: Boston.
- Cromie, S. (1987). Motivations of aspiring male and female entrepreneurs, *Journal of Occupational Behavior*, 8(3), 251-261.
- Cromie, S. (2000). Assessing entrepreneurial inclination: Some approaches and empirical evidence, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 9(1), 7-30.
- Çarıkçı, İ. & Avşar, N. (2005). Kamu kesimi yöneticilerinde cinsiyet rolü algılamalarının aile dostu düzenleme ve politikalara etkileri. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(1), 65-78.
- Çarkoğlu, A. & Kalaycıoğlu, E. (2012), *Türkiye 'de Aile, İş ve Toplumsal Cinsiyet*, Koç ve Sabancı Üniversitesi İstanbul Politikalar Merkezi, İstanbul.
- Çetindamar, D., Gupta, V.K., Karadeniz, E.E. & Eğrican, N. (2012). What the numbers tell: The impact of human, family and financial capital on women and men's entry into entrepreneurship in Turkey, *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(1-2), 29-51.

- Çevik, D. (13 Ekim 2017). Arz Yanlı Ekonomi ve Laffer Eğrisi Analizi, Erişim tarihi: 25 Kasım 2019, Erişim: <http://www.alomaliye.com/2017/10/13/arz-yanli-ekonomi-supply-side-economics/>
- Çivici, Ş. (15 Ekim 2007). Türkiye’de Kadın Girişimci- 2007 Durum Raporu, Kayseri Ticaret Odası Raporu. Erişim tarihi: 15 Kasım 2014, Erişim: http://www.kayserito.org.tr/web2/media/kadiringirisimci_tr.doc
- Cooper, W., L. Seiford & J. Zhu (2004). Data Envelopment Analysis: History, Models and Interpretations. In W. Cooper, L. Seiford & J. Zhu (editors), “Handbook on Data Envelopment Analysis,” Kluwer Academic Publishers, Boston.
- Çögürçü, İ. (2016). İktisadi doktrinlerde geçmişten günümüze girişimciliğin önemi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 35, 65-80.
- DeBruin, A., Brush, C. G., & Welter, F. (2006). Introduction to the special issue: Towards building cumulative knowledge on women’s entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, September, 585- 593.
- DeMartino, R., & Barbato, R. (2003). Differences between women and men MBA entrepreneurs: Exploring family flexibility and wealth creation as career motivators. *Journal of Business Venturing*, 18, 815–832.
- DeMers, J. (10 Mayıs 2018). Statistically, what does the average entrepreneur look like? Erişim tarihi: 29.11.2019, Erişim: <https://www.entrepreneur.com/article/312943>
- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) ve Dünya Bankası (WB) (2009). Türkiye’de kadınların işgücüne katılımı: Eğilimler, belirleyici faktörler ve politika çerçevesi, Beşeri Kalkınma Sektörü Avrupa ve Orta Asya Bölgesi, Rapor No 48508-TR, Dünya Bankası, Washington.
- Drew, E., & Humbert, A.L. (2012). ‘Men Have Careers, Women Have Babies’: Unequal Parental Care Among Irish Entrepreneurs. *Community, Work & Family*, 15(1), 49-67.
- Drucker, F. P. (1993). *Managing for Results*, Harper Business Edition. HarperCollins Publisher: NY
- Drucker, P.F. (1998), *Peter Drucker on the Profession of Management*, Harvard Business Press, Harvard.

- Ecevit, Y. (2007). *Türkiye 'de Kadın Girişimciliğine Eleştirel Bir Yaklaşım*. Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) Yayınları: Ankara
- Ecevit, Y. & Yüksel-Kaptanoğlu, I. (2015), *Research on women entrepreneurs*. Proje Raporu, Garanti Bankası Yayınları, İstanbul.
- Eddleston, K. A., & Powell, G. N. (2012). Nurturing entrepreneurs' work-family balance: A gendered perspective. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, May, 513-541.
- Ekinsmyth, C. (2011). Challenging the boundaries of entrepreneurship: The spatialities and practices of UK mumpreneurs, *Geoforum*, 42, 104-114.
- Emslie, C., & Hunt, K. (2009). Live to work' or 'work to live'? A qualitative study of gender and work-life balance among men and women in mid-life. *Gender, Work and Organization*, 16(1), 151-172.
- Er, P.H. (2013). Girişimcilik ve yenilikçilik kavramlarının iktisadi düşüncedeki yeri: Joseph A. Schumpeter, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 29, 75-85.
- Ercan, S. & Gökdeniz, İ (2009). Girişimciliğin gelişim süreci ve girişimcilik açısından Kazakistan, *Bilig*, 49, 59-82.
- Farrell, M. J. (1957). The Measurement of Productive Efficiency, *Journal of the Royal Statistical Society*, 120(3), 253-290.
- Fasci, M.A. & Valdez, J. (1998). Performance contrast of male- and female-owned small accounting practices, *Journal of Small Business Management*, 36(3), 1-7.
- Foss, L. (2010). Research on entrepreneur networks: The case for a constructionist feminist theory perspective, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 2(1), 83-102.
- Gartner, W.B. (1989). "Who is an entrepreneur?" is the wrong question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Summer, 47-67.
- Gilad, B., & Levine, P. (1986). A behavioral model of entrepreneurial supply. *Journal of Small Business Management*, 24(4): 45-54.
- Glick, P., & Fiske, S. T. (1996). The ambivalent sexism inventory: Differentiating hostile and benevolent sexism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(3), 491-512.

- Grebel, T., Pyka, A. & Hanusch, H. (2001). An evolutionary approach to the theory of the entrepreneur. *Industry and Innovation*, 10, 1-21. Doi: 10.1080/1366271032000163702.
- Gupta, V.K., Turban, D.B., Wasti, S.A., & Sikdar, A. (2009). The role of gender stereotypes in perceptions of entrepreneurs and intentions to become an entrepreneur. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Mart, 397-417.
- Gül, S.S. & Altındal, Y. (2016). Türkiye’de kadın girişimciliğin serüveni: Başarı mümkün mü?’, *Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Drgisi*, 21(4), 1361-1377.
- Haas, L., & Hwang, C.P. (2009). Is fatherhood becoming more visible at work? Trends in corporate support for fathers taking parental leave in Sweden. *Fathering*, 7(3): 303-321.
- Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü (2019). *2018 Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması (TNSA)*. Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı ve TÜBİTAK, Ankara, Türkiye.
- Harmain, U., Hartono, S. & Dwidjono, H.D. (2015). Technical efficiency of small scale food and beverage enterprise of female entrepreneurs in Bantul using data envelopment analysis (DEA), *International Journal of Computer Applications*, 115(4), 22-27.
- Hebert, R.F. & Link, A.N. (1989). In search of the meaning of entrepreneurship. *Small Business Economics* 1, 39-49.
- Heilman, M. E. (2001). Description and prescription: How gender stereotypes prevent women's ascent up the organizational ladder. *Journal of Social Issues*, 57(4), 657-674.
- Herbig, P., Gordon, J.E. & Dunphy, S. (1994). The relationship of structure to entrepreneurial and innovative success, *Marketing Intelligence and Planning*, 12(9), 37-48.
- Hisrich, R.D. & Brush, C. (1984). The Woman Entrepreneur: Management Skills and Business Problems, *Journal of Small Business Management*, January, 30-7.
- Hisrich, R.D. (1986). The woman entrepreneur: A comparative analysis, *Leadership & Organization Development Journal*, 7(2), 8 – 16

- Ho, T.S. & Koh, H.C. (1992). Differences in psychological characteristics between entrepreneurially inclined and non-entrepreneurially inclined accounting graduates in Singapore, *Entrepreneurship, Innovation and Change: An International Journal*, 1(11), 243-254.
- Hughes, K., J. Jennings, C. Brush, S. Carter & F. Welter (2012). Extending women's entrepreneurship research in new directions, *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 36(3), 429-440
- Hurley, A.E. (1999). Incorporating feminist theories into sociological theories of entrepreneurship, *Women in Management Review*, 14(2), 54-62.
- Ibrahim, H.Y., Saingbe, N.D. & Ibrahim, H.I. (2010). An evaluation of groundnut processing by women in a rural area of North Central Nigeria, *Journal of Agricultural Sciences*, 2(1): 206-212.
- Jennings, J.E. & Brush, C.G. (2013). Research on women entrepreneurs: Challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature? *The Academy of Management Annals*, 7(1), 663-715.
- Jones, S.C. (2007). Dadpreneurs: A new work-from-home trend that reunites fathers with family. *Home Business*, March/April, 40-43.
- Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü (2008). Toplumsal Cinsiyet Eşitliği Ulusal Eylem Planı 2008-2013, Erişim tarihi: 15 Aralık 2014, Erişim: <http://kadininstatusu.gov.tr/ulusaleyem-planlari/toplumsal-cinsiyet-esitligi-ulusal-eylem-planı>
- Kalantaridis, C (2004). *Understanding the entrepreneur: An institutionalist perspective*. Ashgate Publishing Company, İngiltere.
- Kalkınma Bakanlığı (2014). Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018: Girişimciliğin Geliştirilmesi, Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara
- Kapucugil-İkiz, A. (2015). Dünya'da ve Türkiye'de istatistiklerle çalışan anneler, *ÇalışAnne: Kadın Akademisyenlerin Kaleminden Çalışma Yaşamında Annelik* içinde, O. Sürgevil-Dalkılıç (Ed.), s. 149-214, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık,

- Karakoç, U & Kolaşın, G.Ü. (2008). Kadın istihdamını arttırmak için girişimcilik desteklenmeli. Bahçeşehir Üniversitesi Ekonomik ve Toplumsal Araştırmalar Merkezi (BETAM), Araştırma Notu 08/17,
- Kelly, D.J., Brush, C.G, Greene, P.G. & Litovsky, Y. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2013 Women's Report*, Global Entrepreneurship Research Association (GERA)
- Kelly, D.J, Brush, C. Greene, P.G.,Herrington, M., Ali, A. & Kew, P. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2015 Women's Report*, Global Entrepreneurship Research Association (GERA)
- Kochhar, K. Jain-Chandra, S. & Newiak, M. (Ed) (2016). *Women, work, and economic growth: Leveling the playing field*. International Monetary Fund, Washington, DC.
- Koh, C.H. (1996). Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students, *Journal of Management Psychology*, 11(3), 12-25.
- KOSGEB (2018). Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2015-2018, Erişim tarihi: 8.12.2019. Erişim: https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Mali%20Tablolar/Gisep_2015-2018_TR.pdf
- Köse, E. & Maltaş, A. (2014 Nisan). Türk kadın girişimciliğinin sosyo-politigi: Yönelimler ve eleştiriler, sunum, 6. Uluslararası Girişimcilik Kongresi, 24-26 Nisan, Bişkek, Kırgızistan. Erişim tarihi: 15 Mart 2017, Erişim: https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/38057674/TURK_KADIN_GIRISIMCILIGININ_SOSYO-POLITIGI_YONELIMLER_VE_ELESTIRILER_2.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1511257984&Signature=WSIWLYU%2FNSgkVpLN3TbSxM6ups%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3Dturk_kadin_girisimciliginin_sosyo_poli ti.pdf
- Kuratko, D.F. (2004). Entrepreneurship education in the 21st century: From legitimization to leadership, paper presented at USASBE National Conference, 16 January, Dallas, Texas, Erişim tarihi:11 Aralık 2016, Erişim:

http://faculty.bus.olemiss.edu/dhawley/PMBA622%20SP07/PMBA622/Sloan/L3_M11_Entre_Education.pdf

- Kuratko, D., Morris, M. & Schindehutte, M. (2015). Understanding the dynamics of entrepreneurship through framework approaches. *Small Business Economics*, 45, doi:10.1007/s11187-015-9627-3.
- Landstörm, H. (2008). Entrepreneurship research: A missing link in our understanding of the knowledge economy. *Journal of Intellectual Capital*, 9(2), 301- 322.
- Landström, H. & Benner, M. (2010). Entrepreneurship research: A history of scholarly migration, s.15-45, *Historical Foundations of Entrepreneurship Research* içinde, H. Landström ve F. Lohrke (Ed). UK-USA: Edward Elgar.
- Landstörm, H. & Persson, O. (2010). Entrepreneurship research: research communities and knowledge platforms, s.46-76, *Historical Foundations of Entrepreneurship Research* içinde, H. Landström ve F. Lohrke (Ed.), UK-USA: Edward Elgar.
- Lee, D.Y. & Tsang, E.W.K. (2001). The effects of entrepreneurial personality, background and network activities on venture growth, *Journal of Management Studies*, 38(4), 583-602.
- Lumpkin, G.T. & Dess, G.G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance, *Academy of Management Review*, 21(1), 135-172.
- Maden, C. (2015). A gendered lens on entrepreneurship: Women entrepreneurship in Turkey, *Gender in Management: An International Journal*, 30(4), 312-331.
- Marlow, S., Hart, M., Levie, J. & Shamsul, M.K. (2012). Women in enterprise: A different perspective, RBS Group Report, University of Strathclyde, Glasgow, Erişim tarihi: 20 Mart 2017, Erişim: <http://www.rbs.com/content/dam/rbs/Documents/Sustainability/Women-in-Enterprise.pdf>
- Mehtap, S., Ozmenekse, L., & Caputa, A. (2019). "I'm a stay at home businesswoman": An insight into informal entrepreneurship in Jordan, *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 11(1), 44-65.

- Meunier, F., Krylova, Y. & Ramalho, R. (2017). *Women's entrepreneurship: How to measure the gap between new female and male entrepreneurs?* Policy Research working paper; no. WPS 8242. Washington, D.C.: World Bank Group.
- McFarlane, J. (2016). Chapter 2 Economic theories of entrepreneurship, *Entreprise: Concepts and Issues* içinde, Arshed, N. & Danson, M. (Ed.), Oxford: Goodfellow Publishers
- Metin, Ş., Kariman, R.A. (2013). TBMM Kadın Erkek Fırsat Eşitliği Komisyonu Yayınları No: 12, Erişim tarihi: 15.02.2015, Erişim: http://www.tbmm.gov.tr/komisyon/kefe/docs/komisyon_raporu_2014_1.pdf
- Minter, H. (15 Eylül 2015). Forget about 'mumpreneurs', here are the dads who mix work and family. *The Guardian*, Erişim Tarihi: 09 Mayıs 2016. Erişim: <http://www.theguardian.com/women-in-leadership/2015/sep/15/forget-about-mumpreneurs-here-are-the-dads-who-mix-work-and-family>
- Minniti, M. (2009). History of the field, *Foundation and trends in entrepreneurship*. 5(7-8), 504-509.
- Nunes, L.B. (2015). Schumpeter's entrepreneurs in the 20th century: The Tucker automobile, *Technological Forecasting & Social Change*, 102, 14-20.
- OECD (2017). *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en
- OECD (2017). *OECD Report to G7 Leaders on Women and Entrepreneurship: A summary of recent data and policy developments in G7 countries*, Erişim tarihi: 9.12.2019, Erişim: <https://www.oecd.org/gender/OECD-Report%20-to-G7-Leaders-on-Women-and-Entrepreneurship.pdf>
- OECD (2017). Policy Brief on Women's Entrepreneurship, Publications Office of the European Union: Lüksemburg
- OECD (2018). Parental leave system (ebeveyn izin sistemi), Erişim tarihi:11.12.2019, Erişim: https://www.oecd.org/els/soc/PF2_1_Parental_leave_systems.pdf
- OECD (2019). Girişimcilik İstatistikleri, Erişim tarihi: 7.12.2019, Erişim: <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=54676>
- OECD (2019). İşgücü İstatistikleri, Erişim tarihi:7.12.2019, Erişim: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=ANHRS>

- OECD (2019), Zaman Kullanımı, Erişim tarihi: 8.12.2019, Erişim: <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=54741#>
- Özkazanç-Pan, B. (2015). Secular and Islamic feminist entrepreneurship in Turkey, *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 7(1), 45-65.
- Palich, L. E., & Bagby, D.R. (1995). Using Cognitive Theory To Explain Entrepreneurial Risk-Taking: Challenging Conventional Wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10(6): 425-438.
- Parker, S.C. (2004). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge University Press: Cambridge UK
- Rotter, J.B. (1966). Generalized Expectancies For Internal Versus External Control of Reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*, 80(1): 1-28.
- Schrör, H. (2006). The profile of successful entrepreneur (EUROSTAT report). Erişim tarihi: 20 Şubat 2017, Erişim: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3433488/5443129/KS-NP-06-029-EN.PDF/22202ac8-b984-4b87-9f72-7e774e80a1ac?version=1.0>
- Sciascia, S. & DeVita, R. (2004). The development of entrepreneurship research, *Liuc Papers n. 146, Serie Economia aziendale*, Erişim: <http://www.biblio.liuc.it/liucpap/pdf/146.pdf>
- Schumpeter, A. J. (1934). *The Theory of Economic Development, An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Harvard University Press: Cambridge, Massachusetts
- Schumpeter, A.J. (1961), *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Reprint, Oxford University Press, Oxford.
- Schumpeter, A.J. (1974). *Capitalism, socialism and democracy (1942)*, Reprint, Allen&Unwin: Londra
- Schwartz, E.B. (1976). Entrepreneurship, a new female frontier, *Journal of Contemporary Business*, 5(1), 47-76.
- Seck, A., Araar, A., Camara, K., Diallo, F.L., Diop, N.K. & Fall, F.A. (2015). Female Entrepreneurship, Access to Credit, And Firms' Performance in Senegal. Working Paper 2015-14, Partnership for Economic Policy, Erişim:

<file:///C:/Users/lyste/Downloads/uploads Project - 12576 1445882568 - WP-2015-14.pdf>

- Seçkin-Halaç, D. (2015). Annelik ve İş Hayatının Kesişiminde Yeni Bir Fenomen: Anne Girişimciliği, *ÇalışAnne: Kadın Akademisyenlerin Kaleminden Çalışma Yaşamında Annelik* içinde, O. Sürgevil-Dalkılıç (Ed.), s. 247-281, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık
- Seçkin-Halaç, D. (2017), Değişen babalık ve girişimcilik kavramları çerçevesinde 'yeni/modern' babalar ve girişimcilik, *ÇalışBabamÇalış: Baba olmak ve baba olmanın çalışma yaşamına yansımaları* içinde, Sürgevil-Dalkılıç, O. (Ed.), Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara, s. 289-320.
- Seçkin-Halaç, Duygu & Halaç, U. (2019). Türkiye'de Kadın Girişimciliğinin Cinsiyetçi Yapısına OECD Verileriyle Nicel Bir Bakış, 10. Uluslararası Girişimcilik Kongresi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, 25-26 Nisan 2019
- Seçkin-Halaç, D. & Seçkin-Çelik, T. (2018). A qualitative look into gendered entrepreneurship in Turkey, *Istanbul Business Research*, 47(2), 105-123.
- Seçkin-Halaç, D. & Takımcı, D. (2018). Yerli çizgi dizi Niloya'da annelik ve babalık temsilleri, *Aile Araştırmaları* içinde A. Altay (Ed.), s. 495-522, Bursa: Ekin Yayınevi.
- Sexton, D.L. & Bowman-Upton, N. (1990). Female and male entrepreneurs: psychological characteristics and their role in gender-related discrimination, *Journal of Business Venturing*, 5(1), 29-36.
- Simmons, B.L. (12 Temmuz 2009). The typical entrepreneur. Erişim tarihi: 29.11.2019. Erişim: <http://www.bretlsimmons.com/2009-07/the-typical-entrepreneur/>
- Sincer, E. (2017). Disiplinler arası perspektiften girişimciliğe bakış: İktisat, psikoloji ve sosyolojinin gözünden girişimcilik. *Bilge Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1(1), 36-78.
- Shane, S. & Venkatraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- Shinnar R.S., Giacomini, O., & Janssen, F. (2012). Entrepreneurial perceptions and intentions: The role of gender and culture, *Entrepreneurship Theory and Practice*, May, 465-493.

- Sönmez, A. & Toksoy, A. (2014). Türkiye’de girişimcilik ve Türk girişimci profili üzerine bir analiz, *Yönetim ve Ekonomi*, 21(2), 41-58.
- Stevenson, L. (1990). Some methodological problems associated with researching women entrepreneurs, *Journal of Business Ethics*, 9(4-5), 439-446.
- Sürgevil-Dalkılıç, O. (2015). Annelerin öykülerinden açığa çıkanlar: Annelik ve çalışan anneliğe yüklenen anlamlar, çalışma hayatından örnek olaylar, ihtiyaçlar ve beklentiler, *ÇalışAnne: Kadın Akademisyenlerin Kaleminden Çalışma Yaşamında Annelik* içinde, O. Sürgevil-Dalkılıç (Ed.), s. 407-466, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık
- The Economist (12 Mayıs 2009). An idea whose time has come, *Entrepreneurship*, 6. Baskı, R.W. Price (ed.) içinde yeniden basım, McGraw Hill, NewYork
- The Global Gender Gap Report 2006, World Economic Forum Yayınları, İsviçre (Erişim tarihi: 19 Mart 2019). Erişim: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2006.pdf
- The Global Gender Gap Report 2018, World Economic Forum Yayınları, İsviçre (Erişim tarihi: 19 Mart 2019). Erişim: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2018.pdf
- Tuaç, P. (2017), Babaların Çalışma Yaşamında Sahip Oldukları Yasal Haklar: Ülkelerarası Karşılaştırma ve Öneriler, *ÇalışBabamÇalış: Baba olmak ve baba olmanın çalışma yaşamına yansımaları* içinde, Sürgevil-Dalkılıç, O. (Ed.), Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara, s. 151-178.
- TÜİK (17 Aralık 2015). Haber Bülteni: Kazanç Yapısı Araştırması, 2015. Erişim tarihi: 07.12.2019, Erişim: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18861>
- TÜİK (15 Kasım 2019), Haber Bülteni: İşgücü İstatistikleri- Ağustos 2019, Erişim tarihi: 05.12.2019, Erişim: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30692>
- TÜİK (2 Mart 2017). Haber Bülteni: İstatistiklerle Kadın, 2016. Erişim tarihi: 07.06.2019. <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24643>
- TÜİK (5 Mart 2019). Haber Bülteni: Girişimcilik Araştırması 2015-17. Erişim tarihi 06.12.2019, Erişim: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30847>

- TÜİK (6 Mart 2019). Haber Bülteni: İstatistiklerle Kadın, 2018. Erişim tarihi: 06.12.2019, Erişim: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=30707>
- TÜİK (7 Mart 2016). Haber Bülteni: İstatistiklerle Kadın, 2015, Erişim tarihi: 07.03.2016. Erişim: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21519>
- TÜİK (25 Temmuz 2007). Haber Bülteni: 2006 Zaman Kullanım Anketi Sonuçları, Erişim tarihi: 20.11.2014, Erişim: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=528>
- TÜİK (18 Ocak 2017). Haber Bülteni: Aile Yapısı Araştırması 2016. Erişim tarihi: 06.12.2019. Erişim: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21869>
- TÜİK (2019). Bilgi Toplumu İstatistikleri 2004-2019, Erişim tarihi: 06.12.2019, Erişim: <http://tuik.gov.tr>
- TÜİK (2019), İşgücü istatistikleri, İşgücüne dahil olmama nedenleri 2004-2015, Erişim tarihi: 06.12.2019, Erişim: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1007
- TÜİK (4 Aralık 2015). Haber Bülteni: Zaman Kullanım Araştırması 2014- 2015, Erişim Tarihi: 07.03.2016. Erişim: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=18627>
- TÜSİAD-KAGİDER (2008). *Türkiye’de Toplumsal Cinsiyet Eşitsizliği: Sorunlar, Öncelikler ve Çözüm Önerileri*, Yayın No: TÜSİAD-T/2008-07/468), TÜSİAD, İstanbul.
- Ufuk, H. & Özgen, O. (2001). Interaction between the business and family lives of women entrepreneurs in Turkey, *Journal of Business Ethics*, 31(2), 95-106.
- United Nations (UN), Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division (2018). *Technical Report on Measuring Entrepreneurship: Lessons Learned from the EDGE Project*. New York: United Nations.
- Uzuntepe, S. (2017). Dünya’da ve Türkiye’de, tarihsel süreçte girişimciliğin gelişimi, *Maliye Finans Yazıları*, Özel Sayı, 53-70.
- Wirtz, R.A. (1 Haziran 2008). Wanted: Entrepreneurs- (Just don't ask for a job description) If entrepreneurship is so important, why don't we know more about it? Erişim tarihi: 02.12.2019, Erişim: <https://www.minneapolisfed.org/article/2008/wanted-entrepreneurs>

- Woetzel, J. vd. (2015). The power of parity: How advancing women's equality can add \$12 trillion to global growth, McKinsey Global Institute, McKinsey&Company.
- Wortman (1987). Entrepreneurship: An integrating typology and evaluation of the empirical research in the field, *Journal of Management*, doi: 10.1177/014920638701300205
- World Economic Forum (WEF, 2018), *The Global Gender Gap Index 2018*, Cenevre, İsviçre
- Wennekers, S. & Thurik, R (2001). Institutions, entrepreneurship and economic performance, Working Paper, EIM Business and Policy Research/Erasmus University Rotterdam, Hollanda.
- Yener, S. (2018). İktisadi kuramlar ve girişimcilik, *Sinop Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 13-38.
- Yetim, N. (2008). Social capital in female entrepreneurship, *International Sociology*, 23(6), 864–885.
- Yılmaz, E., Özdemir, G. & Oraman, Y. (2012). Women entrepreneurs: Their problems and entrepreneurial ideas, *African Journal of Business Management*, 6(26), 7896-7904.

TEŞEKKÜR

Öncelikle değerli tez danışmanım Doç.Dr. Gülgün Meşe'ye hem ders dönemi hem de tez sürecinde danışmanım olarak her zaman gösterdiği samimiyet, ilgi ve anlayış için teşekkür ederim.

Çok sevgili geniş ailemin her bir üyesine tez sürecim boyunca gösterdikleri manevi destekleri için ayrı ayrı teşekkürlerimi sunmak isterim, hepiniz iyi ki varsınız.

Her fırsatta tezin ilerlemesini soran, vazgeçmeden bitirmeme destek olan babam Cemil Seçkin'e teşekkür ederim. Bu süreçte yoğun çalışma saatlerimde canım kızlarımı gözüm arkada kalmadan emanet edebildiğim sevgili annelerim Nurhayat Seçkin ve Firaze Halaç'a en büyük teşekkürü borçluyum. Sevgili eşim Umut Halaç ve kardeşim Tutku Seçkin Çelik'e manevi destekleri yanında tezin her sürecinde her zaman yanımda oldukları, dinledikleri ve tezin ön çalışmalarını okuyup fikir alışverişinde buldukları için sonsuz teşekkürler. Hep yanımda olduğunuzu bilmek ne büyük şans.

Ve canım kızlarım, en kıymetlilerim Derin ve Deniz'im... Her sıkıntıyı aşmaya varlığınız yeter. Hayat sizinle endişe verici olsa da çok daha renkli, çok daha güzel ve çok daha anlamlı...

ÖZGEÇMİŞ

Lisans eğitimimi Dokuz Eylül Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İngilizce İktisat bölümünden 2004 yılında tamamladım. 2009 yılında İngilizce İşletme Yüksek Lisans programına Yaşar Üniversitesi'nde burslu olarak başladım. Yine aynı üniversiteden işletme doktora programından 2013'te mezun oldum. Yüksek lisans ve doktora eğitimim boyunca girişimciliği de barındırmakta olan "yönetim ve strateji" alanında araştırmalarımı yürüttüm. Doktora sonrasında araştırma alanlarımın başında yine girişimcilik olmakla birlikte toplumsal cinsiyet bakış açısından konuyu daha derinlemesine araştırmak bende merak uyandırmaya başladı. Bu bağlamda, disiplinlerarası bir alanda kalan kadın girişimciliği ve toplumsal cinsiyet bağlamında girişimcilik çalışmalarında daha yetkin çalışmalar yapabilmek amacı ile Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kadın Çalışmaları Ana Bilim Dalı'nda tezli yüksek lisans programına başladım. Lisans mezuniyetim sonrası sektörde finans uzmanı ve insan kaynaklarında ücret yönetimi uzmanı olarak görev yaptım. Bir süre Amerika'da Wake Technical Community College'ın insan kaynakları ve yönetim alanındaki sertifika programlarına katılmıştır. Temel uzmanlık alanım yönetim-organizasyon olmakla birlikte, temel akademik araştırma alanlarımı toplumsal cinsiyet, girişimcilik, inovasyon, stratejik yönetim, stratejik pazarlama yönetimi ve stratejik oryantasyonlar içermektedir. İlgili alanlarda ulusal ve uluslararası hakemli dergilerde ve kitaplarda yayınlanmış çok sayıda çalışmaları bulunmaktadır.