

PAPER DETAILS

TITLE: AİLE ŞİRKETLERİNDE KADIN YÖNETİCİLERİN GİRİŞİMCİLİK EGİLİMİNİN FİNANSAL PERFORMANSA ETKİSİ

AUTHORS: Aysegül ERTUGRUL AYRANCI, Gizem ARI

PAGES: 95-115

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1217261>

AİLE ŞİRKETLERİNDE KADIN YÖNETİCİLERİN GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİNİN FİNANSAL PERFORMANSA ETKİSİ

Dr. Öğr. Üyesi Ayşegül ERTUĞRUL AYRANCI

*İstanbul Kültür Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
Uluslararası Ticaret Bölümü, a.ayranci@iku.edu.tr*

 0000-0002-6564-6326

Arş. Gör. Gizem ARI

*İstanbul Kültür Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
İşletme Bölümü, g.ari@iku.edu.tr*

 0000-0001-7536-1407

Özet

Günümüz dünyasında aile işletmeleri, ekonomik faaliyetlerin vazgeçilmez bir oyuncusu olmuşlardır. Başarılı aile işletmeleri, özellikle girişimcilik ile bağdaştırılmakta ve gelişerek kurumsallaşmaya başlamaktadır. Bununla birlikte bu işletmelerin başarıları ve özellikle finansal açıdan gelişmeleri için daha gelişmiş anlayışlara ihtiyaç duyulmakta ve dolayısıyla yenilikçi yaklaşımlar önem kazanmaktadır. Diğer taraftan genel olarak aile işletmelerinde, kuşaklar arası el değiştirme (veraset) olmasıyla birlikte, işletmelerin ömürlerinin kısaldığı gözlenmektedir. Türkiye’de aile şirketlerinde ağırlıklı olarak ikinci ve üçüncü kuşak yönetim baskındır ve kadın yöneticilerin sayısı artmaya başlamıştır. İşletmelerin rekabetçilik ve büyüme amaçlarıyla adaptasyonları için stratejik ve yenilikçi düşünceleri gerekmektedir. Bu bağlamda, yöneticilerin girişimcilik yeteneklerinin yüksek olması yenilikçilik eğilimini de olumlu etkileyerek, işletmelerin sürekliliğini sağlamanın yanı sıra finansal performans üzerinde de önemli katkılar sağlamaktadır. Bu çalışmanın amacı, kadın yöneticilerin az sayıda olduğu aile şirketlerinde, kadın yöneticilerin girişimci kişilik özelliklerinin finansal performansa etkinin belirlenmesidir. İstanbul Sanayi Odası (İSO) ilk 500 ve ikinci 500 listesi temel alınarak kadın yöneticileri olan 114 aile şirketi için, girişimcilik eğiliminin finansal performansı %79.2 arttırıcı yönde etkilediği belirlenmiştir. Girişimcilik eğilimi düzeyi arttıkça finansal performans düzeyi de artmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik Eğilimi, Finansal Performans, Aile Şirketleri, Kadın Yöneticiler.

JEL Sınıflandırması: C01, C25, L53

THE EFFECT OF FEMALE MANAGERS ENTREPRENEURSHIP TENDENCY ON FINANCIAL PERFORMANCE IN FAMILY BUSINESSES

Abstract

Family businesses have become an indispensable player of economic activities in today's world. Successful family businesses are especially linked with entrepreneurship and start to institutionalize by developing. Besides, advanced approaches are needed for these businesses' success and especially financial development, and therefore, innovative approaches become important. On the other hand generally, it is witnessed that these businesses' life spans shorten by succession. Second and third generation management is generally dominant within family businesses in Turkey and the number of female managers has started to increase. Businesses need to think strategically and innovatively for their adaptations and targets regarding competitiveness and growth. In regards, high levels of managers' entrepreneurship capabilities provide significant contributions to business sustainability and besides financial performance via affecting innovativeness tendency in a positive way. The purpose of this study is to determine the effect of entrepreneurship personality characteristics of women managers on financial performance in family companies where there are few women managers. Based on the first 500 and second 500 lists of Istanbul Chamber of Industry, it was determined that the entrepreneurship tendency affects financial performance by 79.2% positively for 114 family companies with female managers. As the level of entrepreneurship tendency increases, financial performance level also increases.

Keywords: Entrepreneurship Tendency, Financial Performance, Family Businesses, Female Managers.

JEL Classifications: C01, C25, L53

GİRİŞ

Aile işletmelerine özgü bir olumsuzluk, bu işletmelerde aile üyelerine işletme içinde çeşitli görevler verilebilmesi ancak bu üyelerin yeterliliklerinin gözlemlenmemesidir. Bir başka ifadeyle, ihtiyaç duyulan işgören nitelikleri, aile üyeleri olduğunda gözardı edilebilmektedir. Daha da vahim bir durum, bu anlayışa göre hareket ederek, yetersiz olan aile üyelerinin işletmede yönetici haline getirilmeleridir. Yönetimsel faaliyetlerde ailenin kadınlarının çoğunlukla aday gösterilmediği, erkeklerin daha avantajlı konuma sahip oldukları olumsuz bir gerçektir (Chandler, 2011). Bu noktada dikkat çeken bir konu, kültürdür zira her toplumun ve bu toplumu oluşturan aile ile birey gibi parçaların, kendilerine özgü kültürleri ve değer yargıları vardır. Benzer bir şekilde, bir aile işletmesinde yer alan ailenin de kendi kültürel özellikleri bulunacak ve işletmeye yansımaya sebep olacaktır. Bu yansımaların olumsuz bir sonucu ise, veraset sürecinde aile üyelerinin cinsiyetlerine göre ayrımcılığa maruz kalabilmeleridir (Wolf, 2013).

Şu halde cinsiyet, aile üyelerinin seçimi ve işletmenin başına getirilmesi adımlarında dikkat çeken bir konudur. Yapılan araştırmalar erkek aile üyelerinin, kadın aile üyelerine kıyasla işletmede görevlendirilme ve özellikle yönetici yapılmalarında daha avantajlı bir konumda bulunduklarını göstermektedir (Ateş, 2005). Bunun da ötesinde kadın aile üyelerinin evlenmeleri durumunda, aileye gelecek damatların işletme içinde etki kazanmalarına soğuk bakılmakta ve kadın aile üyelerine, işletme içerisinde daha pasif görevler verilmesi gündeme gelmektedir (Ada ve Kelkökmen, 2006).

Aile şirketlerinde kadın yöneticilerin sayısı artış göstermekte, sürdürülebilirliğin sağlanması için çağa ayak uydurmanın gerekliliği çerçevesinde bir dönüşüm ve değişimin gerçekleştiği görülmektedir. Kadınların birçok rolü aynı anda üstlenebilme yeteneği onları daha mücadeleci,

hırslı bir yapıya ve pratik zekaya sahip olmalarını sağlayabilmektedir. Kadın yöneticiler daha özverili çalışabilmektedirler. İş ve aile hayatını erkeğe göre daha iyi dengelemekte, bu arada eğitimlerini de aksatmadan sağlıklı bir şekilde çocuklarını büyütebilmektedirler. Bunun yanında işletmede babaya, erkek kardeşe destek olarak bütünleştirici bir rol de üstlenirler. Tek başına hareket etmek yerine, ortak karar alarak, danışarak hareket etmeyi tercih ederler (Hayton vd., 2011).

Sayılan bu olumlu niteliklerin yanında kadın yöneticilerin girişimcilik yeteneklerinin yüksek oluşu, şirket çıktıları olan finansal iyileşme ve kârlılığı olumlu etkileyecektir. Günümüz rekabet ortamında, ayakta kalabilmeyi başarmak adına girişimci kişilik özelliğine sahip yöneticilerin şirket çıktıları üzerinde başarılı sonuçlar aldığı birçok araştırmada desteklenmiş bir gerçektir.

Buradan hareketle çalışmanın amacı, İstanbul Sanayi Odası (İSO) İlk 500 ve ikinci 500 listesi temel alınarak kadın yöneticileri olan aile şirketleri için kadın yöneticilerin girişimci kişilik özelliklerinin finansal performansa etkisini regresyon analizi yardımıyla belirlemektir.

1. AİLE ŞİRKETLERİNDE KADIN YÖNETİCİLER

Pek çok türde işletmede olduğu gibi, aile işletmelerinde de çeşitli sorunlar bulunmaktadır. Bu sorunlar arasında profesyonel yönetim anlayışından yoksunluk, karar almada eksiklikler ile zamansızlıklar, sermaye eksiklikleri, aile içi ilişkilerdeki sorunların işletmeye yansımaları, aile üyeleri arasında kayırmacılık yapılması, yine aile üyeleri arasında cinsiyete dayalı ayrımcılık yapılması ve genel olarak kurumsallaşma gibi konular sayılabilmektedir (Bozkurt, 2004).

Aile işletmelerinde en büyük sorunlardan birisi de, devamlılığın sağlanamamasıdır. Yapılan araştırmalara göre ülkemizdeki aile işletmelerinin sadece %15’lik bir kısmı üçüncü veya daha ileriki nesillerce yönetilmekte iken; ABD’de bu oran %4’lere kadar düşebilmektedir (Çoban, 2003). ABD’de yeni kurulan aile işletmelerinin %50’sinden fazlası ise ilk beş yıl içinde yok olmaktadır (Stravrou vd., 2005). Devamlılık sorununun nedenlerine inildiğinde ise oldukça çeşitli konular ortaya çıkmakta ve bu konuların çok büyük bir kısmının aileye özgü olduğu anlaşılmaktadır. Örnek vermek gerekirse, aile işletmelerinin devamlılığını tehdit eden ailesel konular içerisinde aile içi çatışmalar, miras kavgaları, kardeşler arası kavgalar, kardeş-yeğen ile kuzen kavgaları ve aynı sülaleden gelen aileler arasındaki kavgalar ifade edilebilir (Güney, 2008). Şu halde duygusal ilişkilerin ağır bastığı aile işletmelerinde, aile sistemi ile işletme sisteminin bir arada yürütülmesi, bu tür çatışmalara neden olmaktadır. Çocukları arasında tercih yapan babalar, sorun yaşayan kardeşler, çok çalışıp yeterince karşılık alamadığını düşünen aile üyeleri gibi hususlar akla gelmektedir (Uluyol, 2004).

Aile işletmelerinde önceden var olan kadın ve erkek rolleri ve davranışları bazı değişikliklerle karşı karşıya gelince bir çatışma ortamı doğurabilmektedir. Ailede eşine hizmet eden, çocuklarına annelik yapan, aile içinde arabulucu görevi üstlenen bir kadının, işletmede bir yönetici olması erkek kardeşini, çocuğunu veya eşini rahatsız edebilmektedir (Wolf, 2013). İlginç bir durum ise, aile işletmelerinde kadın aile üyelerinin katılımlarını irdeleyen oldukça az sayıda çalışmanın yapılmış olmasıdır (Danes vd., 2005).

Diğer taraftan kadınların aile içi dengeleri sağlayıcı bir nitelik sergilemeleri, aile üyeleri arasındaki bağları koruyabilmeleri ve aile kültürünü yeni nesillere aşılayabilme kabiliyetleri, hem aile ve hem de işletme sistemleri için hayatidir (Dumas, 1992). Aile

işletmeciliği çalışmalarına bakıldığında, yetki devri konusu olarak erkek çocuk ele alınmış ve baba-oğul arasındaki ilişkilere yer verildiği gözlemlenmiştir. Oysa, ikinci kuşakta yer alan varisler sadece erkek çocuktan oluşmamaktadır. Son yıllarda, aile işletmelerinde kızlar önemli bir kaynağı temsil etmekte ve şirket yönetiminde etkili duruma gelmektedirler. Haberman ve Danes (2007) çalışmalarında, kız çocuklarına yetki devrinin erkek çocuklarına göre daha sorunsuz olduğunu, ailenin ve işletmenin başarısı için daha istekli, ailenin bütünlüğünün sağlanması konusunda daha duyarlı ve yapıcı olduklarını vurgulamaktadır.

Kız çocuklarının aile işletmelerinde çalışmaları, işletmenin çalışma ortamını olumlu etkilemekte ve de hiçbir zaman gergin ortam oluşmamaktadır. Bunun en önemli nedeni ise, kadınların erkekler gibi babalarıyla rekabet etmemeleridir. Kız çocuklarının, babalarıyla daha duygusal nitelikli bağlara sahip olmaları, baba-kız iş birliğini daha kolay bir hale getirmektedir. Bunun bir sonucu ise, babanın kendi kızını işletmede önemli noktalara getirmesi olabilmektedir. Ayrıca kız çocukları, kendilerini babalarının yanında daha güvende hissedebilmekte ve dolayısıyla babalarının işletme bünyesinde kalmalarını istemektedirler; bunun yol açtığı bir sonuç ise kız çocuklarının işletmede daha yüksek performans göstermeleridir (Folker, 2005). Allen ve Langowitz (2003) çalışmalarında, baba-kız arasındaki uyumlu çalışmayı; erkek çocukların babanın baskısından uzak, bağımsız olarak çalışmayı tercih ederken, kız çocukların ise daha çok baba ile birlikte çalışmayı tercih etmelerine bağlamaktadır.

Son olarak aile işletmeleri ile sınırlı kalmayacak bir şekilde, kadınların yönetici pozisyonuna gelmeleri ve erkek yöneticiler kadar hak elde edebilmeleri konusuna yönelik olarak bilimsel bir ilginin bulunduğu ve bu ilginin 1980’li yıllardan itibaren çok sayıda araştırma ile desteklendiği görülmektedir. Bu araştırmalar içerisinde dikkat çeken bir nokta ise, kadınların

üst düzey yönetici oldukları işletmelerde performansın arttığıdır. Örneğin Roy Adler tarafından 1980-1998 yılları arasında Fortune 500'deki 215 şirket üzerinde yapılan bir araştırmaya göre daha fazla sayıda üst düzey kadın yöneticinin olduğu işletmelerde pazar payı, hisse değeri ve işletme sermayesinin daha hızlı bir artış gösterdiği görülmüştür (Vera ve Dean, 2005).

2. KADIN YÖNETİCİLERDE GİRİŞİMCİ KİŞİLİK ÖZELİKLERİ: KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Günümüzün artan rekabet koşullarında ekonomiye katkı sağlamak yeni ürün veya hizmetler geliştirmek gerek bireysel anlamda gerekse de işletmeler bağlamında büyük önem arz etmektedir. Bu bilinç ile son zamanlarda kadınların iş hayatına büyük önemde katkı sağladığı ve girişimcilik faaliyetlerinde daha aktif rol aldıkları görülmektedir.

Kadın girişimciler kavramı son zamanlarda literatürde önemli bir araştırma konusu olmuş ve genel olarak kadın girişimciliği kavramı; ev dışında bir mekanda çalışan, kendi işini kuran, kurmuş olduğu işte kâr sağlayan, iş gücüne katkı sağlayan personel istihdam eden veya tek başına çalışan, risk alan ve işletmesinin geleceği için her türlü rekabet ortamında yatırımlar yapıp işletmesini daha iyi bir noktaya getirmeyi hedefleyen kadın olarak ifade edilebilir (Güleç, 2011). Burada bir kadının girişimci olabilmesi için en temelde dikkat çeken noktanın risk alma olduğu görülmektedir (Soysal, 2010). Çünkü, ekonomiye katkı sağlayan ve bir şirkette almış oldukları eğitim sonucunda çalışan kadınların risk almadığı literatürde yapılan çalışmalarda vurgulanmış ve özellikle risk alan kadınlar, kadın girişimciler olarak ifade edilmiştir.

Kadın girişimciler, literatürde farklı sınıflandırmalara tabi tutulmuşlar ve bu sınıflandırma türlerinden ilki Buttner ve Moore (1997) tarafından gerçekleştirilmiş ve kadın

girişimcileri iki kategoride değerlendirmiştir. Bu kategorilerden ilki geleneksel kadın girişimciler iken, diğeri ise modern kadın girişimcilerdir. Geleneksel kadın girişimcilerin, genellikle 35-40 yaşlarında, evli, iyi bir eğitim almış, daha önce bir işletmede üst veya orta düzey bir pozisyonda çalışmış, risk almayı seven, işe başlamak için gerekli sermayeyi kişisel tasarruflarından sağlayan kadınlardan oluştuğu ifade edilmektedir (Erdun, 2011). Modern kadın girişimcilerin genellikle daha genç yaşlarda teknolojik gelişmelere açık genellikle işletme ile ilgili bir alanda eğitim aldıkları ve erkeklerin yoğun olduğu kesimlerde çalışmaktan çekinmeyen kadınlar olduğu söylenmektedir (Özkaya, 2009). Goffee ve Scase (1992) yapmış oldukları çalışmalarında kadın girişimcileri dört sınıfa ayırmıştır. Yazarlar yapmış oldukları çalışmalarında temelde iki boyutu baz almışlar ve boyutları “cinsiyet rollerine bağlılık” ve “bireysellik ve girişimcilik ilkesine bağlılık” şeklinde tanımlamışlardır. Bu iki boyutu kullanarak ise, dört farklı sınıf oluşturmuşlardır. Bu sınıfları ise, geleneksel kadın girişimci tipi, ailesine bağlı kadın girişimci tipi, yenilikçi kadın girişimci tipi ve köktenci kadın girişimci tipi şeklinde oluşturmuşlardır.

Geleneksel kadın girişimci tipi, hem cinsiyet rollerine hem de bireysellik ve girişimcilik ilkesine bağımlılığı yüksek kadın girişimcilere verilen isim olarak adlandırılırken, ailesine bağlı kadın girişimci tipleri ise, cinsiyet rollerine bağımlılığı girişimcilik ilkelerine bağımlılığı yüksek kadın gruplarının oluşturduğu tip olarak ifade edilebilir (Gökçil, 2019). Ailesine bağlı kadın girişimci tiplerinde eve ve çocuklara bağımlılık yüksek olduğundan girişimcilik faaliyetlerine verilen önem azalmakta ve ailedeki çocuk sayısının artması bireysellik ve girişimcilik ilkesine bağımlılığı daha da azalmaktadır. Üçüncü tip olan yenilikçi kadın girişimci türünde, bireysellik ve girişimcilik ilkesine bağımlılığın cinsiyet rollerine bağımlılıktan daha yüksek olduğunun savunulduğu kadın girişimci türüdür (Çakıcı,

2004). Bu tip kadın girişimci türleri genellikle hırslı, kişisel özgürlüğüne düşkün ve iyi eğitim almış kadınlardan oluşmaktadır. Dördüncü tip kadın girişimci ise, köktenci kadın girişimci türüdür (Yılmaz ve Kurşun, 2017). Köktenci tip kadın girişimciler, genel anlamda kadınların ezildiğini düşünen ve kadın ile erkeğin her alanda eşit olacağını savunup, gerek cinsiyet rollerine bağımlılığın gerekse de bireyselcilik ve girişimcilik ilkesine bağımlılığın diğer türlere göre düşük olduğu grubu oluştururlar.

Kadın girişimciler üzerinde durulmasının önemi, girişimciliğin temelde bireysel bir karar olması ve kararı verenin kişilik özelliklerinin, çevre koşulları ile birlikte değerlendirilmesi gerekliliğidir (Casson, 2003). Şu halde girişimcinin kişiliği ve buna bağlı hususlar, önemli birer inceleme konusu olmaktadır ve yapılan çalışmalar, bazı hususların oldukça belirgin bir şekilde ortaya çıktığını ortaya koymaktadır.

Risk Alma Eğilimi: Girişimcilik, temel olarak risk ile belirsizliği üstlenmek ve kabullenmek demektir. Buna göre risk iştahı ile girişimcilik eğilimi arasında pozitif bir ilişki bulunmakta ve kişisel risk algıları ile girişimcilik sürecindeki riskleri yönetmek arasında ilişkiler kurulmaktadır (Caliendo ve Kritikos, 2011).

Belirsizlik Toleransı: Risk ile birlikte ortaya çıkan belirsizlikler, girişimci açısından tam olarak belirlenemeyen ve anlaşılamayan durumlar halinde kendisini göstermektedir. Bu açıdan belirsizlik toleransı, girişimcinin ne ölçüde bu belirsizliklere ve özellikle belirsizliklerin yol açabileceği olumsuzluklara göğüs gerebileceğini ifade etmektedir (Stamboulis ve Barlas, 2014).

Başarma İhtiyacı Duyma: Bireylerin duydukları başarma ihtiyacı, özellikle risk almayı teşvik etmektedir. Bu ihtiyacın, yeni bir iş kurma açısından ortaya çıkabilecek riskleri teşvik eder bir hale gelmesi durumunda ise, başarı ve

süreklilik gibi faktörler açılarından olumlu sonuçlar doğabilecektir (Zhao vd., 2010).

Kontrol Odağı: Özellikle iç kontrol odağına sahip bireyler, gelişmelerden kendilerini sorumlu tutmakta; bir başka ifadeyle, ortaya çıkan sonuçların kendi kişisel nitelikleri ile davranışlarına bağlı olduğunu kabul etmektedirler. Literatürde bu kabule sahip bireylerin, dolayısıyla iç kontrol odağına sahip olanların, oldukça başarılı girişimciler oldukları ortaya çıkmaktadır (Din, vd., 2016).

Yenilikçilik: Yenilikçilik, girişimcilikte ortaya çıkan oldukça güçlü bir konudur. Bir girişimci; ürün, fikir, iş yapma biçimi vb. hususlarda yenilikler yaptığı ölçüde başarılı olacaktır (Wickham, 2006).

Yaratıcılık: Girişimciliğin, yenilikçilik ve yaratıcılık bağlamındaki bir tanımı, bu iki kavramın birleştirilmesi ile bir sonucu ortaya koymak ve bu sonuç ile katma değer yaratarak, fırsatları yakalamak şeklindedir; bu bağlamda yaratıcılık, yenilikçilik ekseninde değerlendirildiğinde, girişimcinin bir niteliği haline gelmektedir (Ward, 2004).

Kendine Güven: Daha önce de anlatıldığı üzere girişimcilikte risk ve belirsizlik kavramları, olmazsa olmaz birer nitelik sergilemektedirler. Şu halde girişimcinin sahip olması gereken bir diğer özellik, kararlılıktır. Bu kararlılığı sergilemek için ise bireyin kendisine güvenmesi şarttır (Soyşekerci ve Akatay, 2004).

Literatürde birtakım çalışmalarda kadın ve erkek girişimciler arasında bazı farklılıkların söz konusu olduğu görülmektedir. Fakat bunun aksini savunan çalışmalar da mevcuttur ve kadın girişimci ile erkek girişimcinin tipik olarak benzer özellikler sergilediğini savunur (Keskin, 2017). Kadın ve erkek girişimcilerin farklılaştıkları noktaların ise sekiz boyutta olduğunu savunan (Hisrich ve Peters, 2002), boyutları ve kategorilerini Tablo 1'deki gibi belirtmiştir.

Tablo 1. Kadın ve Erkek Girişimcilerin Özelliklerinin Karşılaştırılması

Boyutlar	Kadın Girişimciler	Erkek Girişimciler
Motivasyon	- İstenen bir hedefi başarmaktan dolayı oluşan başarı - Bağımsızlık hissi	- İşleri başarmanın sonucunda yaşanan başarı hissi - Bireysel bağlamdaki bağımsızlık duygusu - Kontrol sahibi olunmasının verdiği iş tatmini
Çıkış Noktası	- İşyerinde yaşanmış olunan hayal kırıklığı - Fırsatı görmek	- Yapılan işten dolayı duyulan iş tatminsizliği - Çalışılan ortamda yeni işi öğrenme İşten çıkarılma veya iş yerinde mutsuz olma - Bir şeyleri başarma isteği
Finansman	- Bireyin şahsi birikimleri - Kişisel bağlamda alınan borçlar	- Bireyin şahsi birikimi - Finans kurumlarından alınan borçlar - Yatırımcılardan alınan kaynaklar - Eş, dost ve akrabadan alınan fonlar
İş Tecrübesi	- Çalışılan işte deneyim veya tecrübe - Alanda orta düzey bir yönetici olmak - Hizmet sektöründe faaliyette bulunan bir işletmede çalışmış olmak	- Bir iş yerinde ücretli çalışmış olmak - Alanda tanınmış bir kişi olmak - Bir takım sektörlerde başarılarının olması
Bireysel Özellikler	- Tolerans sahibi olunması - Hedefe odaklanmak - Yenilikçi ve gerçekçi olmak - Orta seviyelerde özgüvene sahip olmak - Yüksek enerjili ve istekli olmak - Sosyal çevrede yaşanan sorunlarla başa çıkılma gücü	- İkna etme gücünün yüksek olması - Hedefe odaklanmak - İdealist olmak - Yüksek seviyede özgüvene sahip olmak - Şahsına patronluk yapma zorluğu
Önceki Yaşam	- Genellikle iş kurma ortalama yaşının 35-45 arası olması - Daha önceleri veya şu anda işyeri sahibi bir babanın olması - Üniversite mezunu olmak - Ailesinin ilk çocuğu olmak	- Genellikle iş kurma yaşının 25-35 arası olması - Daha önceleri veya şu anda iş yeri sahibi bir babanın olması - Üniversite mezunu olmak - Ailesinin ilk çocuğu olmak
Destek Sağlayanlar	- Yakın arkadaşlar - Eş ve aile - Profesyonel kadın grupları	- Arkadaşlar, muhasebeci veya avukatlar - İş hayatından arkadaşlar - Eş
Daha Önce Kurulmuş İş Sektörü	Hizmet	Üretim veya inşaat

Kaynak: Hisrich ve Peters, 2002.

3. FİNANSAL PERFORMANS KAVRAMI VE FİNANSAL PERFORMANSIN ÖLÇÜLMESİ

Finansal performans, işletmeler için büyük önem arz etmekte ve iyi bir finansal performans sergileyen işletmeler firma değerini arttırarak rekabet avantajı yaratabilmektedirler. Finansal sistem içerisinde işletmelerin değer maksimizasyonu önemli bir unsurdur. Fakat yapılan çalışmaların birçoğu finansal performans bağlamında kârlılığı maksimize etmeyi hedeflemektedir. İster kâr maksimizasyonu ister değer maksimizasyonu olsun, finansal performans kavramı her iki durumda da ortaya çıkmaktadır.

Finansal performans ölçüm yöntemlerinde yayın olarak kullanılan yöntem finansal tabloların analizidir. Finansal tabloların analizi genellikle oran analizi yöntemi kullanılarak analiz edilmektedir (Dumanoglu ve Ergül, 2010). İşletmelerde finansal performansın belirlenmesinde kullanılan finansal analiz yöntemi hem işletme içindeki kişilere rapor sunmak hem de işletme dışındaki kişi veya kurumlara bilgi vermek amacıyla uygulanabilmektedir (Toroslu ve Durmuş, 2016). Örneğin; işletme içindeki kişilere sunulan rapor genellikle küçük çaplı işletmelerde firma sahibine bilgi vermek amacıyla yapılırken, daha büyük çaplı veya daha kurumsallaşmış işletmelerde finans yöneticisi veya müdürüne bilgi vermek amacıyla sunulmaktadır. Daha önce de bahsedildiği gibi finansal analiz, işletme dışındaki kişi veya kurumları da bilgilendirmek amacıyla yapılabilmektedir. Örneğin; işletmeye finansal anlamda kaynak sağlayacak finans kuruluşları özellikle işletmelerin borçluluk durumlarına, diğer finans kuruluşları ile olan ilişkilerine bakarken, işletmeye yatırım yapacak kişi veya kurumlar ise, firma değeri, kârlılık durumu, varlıklarını etkin kullanıp kullanamama gibi finansal durumlarına bakarak işletmenin finansal performansı ile ilgili fikir sahibi olabilmektedirler (Başpınar, 2005).

İşletmelerde genellikle finansal performansın finansal tablo analizi ile ölçüldüğü ve sıklıkla da ölçüm sırasında oran analizi yönteminin kullanıldığını söyleyebilir. Oran analizi yöntemi işletmenin gerek bilanço ve gerekse de gelir tablosundan alınan verilerini harmanlamak suretiyle analiz edilmesine izin veren ve gözden kaçabilecek türdeki değerlerin bile dikkate alınmasını sağlayan önemli bir tekniktir (Selimoğlu ve Orhan, 2015). Bu açılarından incelendiğinde yapılan birçok çalışmada finansal performans analizlerinde oran analizi tekniği sıklıkla başvurulan bir yöntem olmaktadır. Oran analizi tekniği ile finansal performans incelenirken genellikle dört temel başlık altında incelemeler gerçekleştirilebilir). Genel olarak dört başlık, *Likidite Oranları*, *Faaliyet Etkinliği Oranları*, *Mali Durum Oranları* ve *Kârlılık Oranları* şeklinde sınıflanmaktadır (Birgili ve Düzer, 2010).

Likidite Oranları

Likidite işletmelerde paranın nakde dönüşüm hızını ifade etmekte ve finansal performans açısından önemli bir ölçüt olarak kendisini göstermektedir. Likidite oranları genel olarak işletmelerin kısa vadeli varlıkları ve yükümlülükleri arasındaki ilişkiyi analiz eder.

Likidite oranlarından kısaca bahsetmek gerekirse, bu oranları üç başlık altında toplayabiliriz. Bu oranları, Cari Oran, Asit-Test Oranı ve Nakit Oran olarak literatürde sınıflanmaktadır (Karadeniz ve Selda, 2014). *Cari Oran* temelde, işletmelerin kısa vadeli borçlarını kısa vadeli varlıkları yani dönen varlıkları ile ne oranda karşıladığını gösteren ve sıklıkla araştırmacılar ve analistler tarafından kullanılan bir orandır (Gider, 2011). Cari oran diğer likidite oranlarına göre daha temel bazda likidite durumunu ölçmektedir. Yani tüm dönen varlıkları likit olarak kabul eder ve bu varlıklar ile kısa vadeli almış olduğu borçlarını ödeme gücüne bakmaktadır. *Asit-Test Oranı* ise, cari orana göre kısmen daha fazla likidite durumunu göstermektedir Asit-Test Oranının farkı en az likit olan varlık stokları düştüğümüz durumda

işletmenin kısa vadeli yükümlülüklerini kısa vadeli varlıkları ile karşılama gücünü ölçmekte ve finansal performans ölçümlerinde sıklıkla kullanılan bir oran olmaktadır (Gider, 2011). Bir diğer likidite oranı ise, nakit orandır. *Nakit Oran*, üç oran içinde en fazla likiditeye sahip oran olmakta ve işletmelerin hazır değerleri ve menkul kıymetleri ile kısa vadeli borçlarını karşılama gücüne bakmaktadır (Saldanlı, 2012). Finansal performans ölçümlerinde likidite oranları sıklıkla kullanılan ve finans literatüründe ciddi bir öneme sahiptir.

Faaliyet Etkinliği Oranları

İşletmelerde finansal performans ölçümünde kullanılan bir diğer oran türü de Faaliyet etkinliği oranlarıdır. Faaliyet etkinliği oranlarından en çok kullanılan iki tanesi, *Alacak Devir Hızı* ve *Stok Devir Hızı* oranlarıdır. Alacak devir hızı oranı, işletmelerde alacaklarını ortalama bir yılda kaç defa tahsil edebildiğini gösterirken, yine bu orandan türemiş başka bir ölçüt ise alacak tahsil süresi olmaktadır ve işletmelerin alacaklarını ortalama kaç günde tahsil edebildiklerini ölçmektedir (Sakarya, 2008). Stok devir hızı ise, yine benzer bir mantığa sahiptir ve işletmelerin ellerinde bulunan stoklarını bir yılda ortalama kaç kez stoklarını eritip nakde dönüştürdüklerini ölçmektedir (Yurdakul ve İç, 2003). Benzer şekilde yine stok devir hızından türemiş olan diğer oran ise stokta bekleme süresidir ve stokta bekleme süresi de işletmenin mamül, yarı mamül veya hammaddelerinin ortalama kaç gün stokta beklediğini göstermektedir (Önal, 1996). Faaliyet etkinlik oranları da finansal performans ölçümünde sıklıkla kullanılan oranlar olarak literatürde yer bulmaktadır.

Mali Durum Oranları

Mali durum oranları işletmelerin finansal yapısı ile ilgili bilgi veren ve sıklıkla kullanılan bir performans ölçüm oranıdır. Mali durum oranları genellikle işletmelerin borç durumlarını veya alınan borçların ödenebilme gücünü ölçmekte kullanılırlar (Topal, 2006). Bu oranlar birçok çalışmada kaldıraç oranı, öz

kaynak oranı ve faiz karşılama gücü şeklinde karşımıza çıkmaktadır.

Kaldıraç Oranı, işletmelerde sıklıkla kullanılan ve borç ile öz sermayenin birbirine oranını gösteren bir ölçüm aracıdır. Borç oranı yüksek olan işletmelerin finansal kaldıraçının da yüksek olduğu söylenebilir ancak finansal kaldıraçın yüksek olması her zaman işletmenin durumunun kötü olduğu anlamına gelmemekte yalnızca işletmenin dışa bağımlılığının yüksek olduğu bilgisine ulaşmamızı sağlar (Özçomak ve Gündüz, 2012). İşletme almış olduğu borç ile bir yatırıma gittiğinde ve yapılan yatırım sonucunda elde edilen getirinin, ödenmesi gereken borcun faizinden yüksek olması alınan riskin pozitif yönlü gerçekleştiğini gösterecek aksi durumda ise alınan risk negatif yönlü gerçekleşecektir.

Öz kaynak Oranı da kaldıraç oranına benzer bir yapıdadır ve yine bilançonun pasif kısmını analiz eder. Burada işletmenin kullanmış olduğu kaynakların yapısı incelenir ve işletme kullanılan toplam kaynaklar içerisinde ne oranda öz kaynak kullandığı bilgisine ulaşılır (Balcı, 2012).

Faiz Karşılama Gücü, işletmelerin finansal performans ölçütlerinde yine önemli ölçüde kullanılan bir orandır ve işletmede elde edilen faaliyet karı ile alınan borçların faiz giderlerinin karşılanıp karşılanmadığını analiz eder (Ata ve Ağ, 2010). Faiz karşılama gücü, işletmelerde finansal anlamda en önemli olan kâr kalemi faaliyet karını kullanması açısından önemli bir ölçüt olmakta ve sadece işletmenin faaliyetlerinden elde ettiği kâr ile almış olduğu borçların faiz giderlerini karşılama gücünü göstermektedir.

Kârlılık Oranları

Kârlılık oranları, finansal performans analizi açısından iki boyutta incelenmekte ve bilançodan alınan veriler ve gelir tablosundan alınan veriler olmak üzere ayrılmaktadır. Bilançodan alınan veriler kullanılarak

hesaplanan kârlılık oranları içerisinde en çok kullanılan Aktif Kârlılığı (ROA) ve Öz sermaye Kârlılığı (ROE)'dir. Gelir tablosundan alınan kârlılık oranları ise, en temelde Net Kâr Marjı, Faaliyet Kâr Marjı ve Yatırım Kârlılığı'dır (Karadeniz ve Koşan 2017).

Aktif Kârlılığı (ROA), temelde finansal performans ölçümünde en çok kullanılan performans kriteri olmakta ve aktiflerini kullanarak işletmenin kendisine ne kadarlık net kâr yarattığını göstermektedir (Meder Çakır ve Küçükkaplan, 2012). İşletmeler için aktiflerini net kara dönüştürme oldukça önemli bir noktadır çünkü bir işletmenin en önemli zenginliği aktifleri ve aktiflerinin yapısıdır. Aktif kârlılığı oranı da bu amaca hizmet etmektedir.

Öz sermaye Kârlılığı (ROE), aktif karlılığına benzer bir mantık içermektedir ve işletmenin öz sermayesini kullanarak kendisine ne kadarlık net kâr yaratabildiğine bakmaktadır. Öz sermaye kârlılığı işletmenin pasif kısmını dikkate almakta ve kaynaklar kısmında yer alan öz sermayesini nasıl kullandığına bakmaktadır (Aytekin ve Güler, 2014).

Net Kâr Marjı, gelir tablosu kalemleri kullanılarak oluşturulmuş olan kârlılık ölçüm oranı olarak bilinmekte ve finansal performans ölçümünde yine sıklıkla kullanılan bir oran olmaktadır. Net kâr marjı, işletmenin net satışlarından kendisine yüzdesel bağlamda ne kadarlık net kâr yarattığını gösteren önemli bir orandır (Ata ve Yakut, 2009).

Faaliyet Kâr Marjı, net kâr marjına benzer şekilde gelir tablosu kalemleri kullanılarak hesaplanabilen ve işletmelerin ne satışlarından yine yüzdesel olarak ne kadar faaliyet karı yaratabildiğini ölçen bir orandır (Kurtaran Çelik ve Turan Kurtaran, 2016).

Yatırım Kârlılığı, işletmelerin yapmış oldukları yatırımlardan elde edilen karları baz alan önemli bir kalemidir. Özellikle girişimci

işletmelerde yatırım önemli bir unsur olmakta ve yatırımın performansının önemli ölçüde finansal performansı etkilediği düşünülmektedir (Yükçü ve Atağan, 2010). Bu kârlılık, işletmenin yatırımdan elde ettiği karın yatırımın toplam tutarına oranlanması şeklinde hesaplanabilir (Meder Çakır ve Küçükkaplan, 2012).

4. METODOLOJİ VE ULAŞILAN SONUÇLAR

4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Daha önce de anlatıldığı üzere ülkemizdeki aile işletmelerinin yaşamış oldukları başlıca sorunlardan birisi de, aile üyeleri arasında kayırmacılıkların ve eşitsizliklerin ortaya çıkması ve özellikle kız çocuklarına işletmenin yönetimi açısından fazla bir şans verilmemesidir. Aile işletmelerinin sürdürülebilirliği birçok faktöre bağlıdır. Bunlar içinde iyi yönetim ve kurumsallaşma politikalarının hayata geçirilmesi büyük önem taşır. Sürdürülebilirlik kavramı içinde kadın yöneticilerin varlığı ve yönetimlerinin bir çıktısı olarak finansal başarı bu çalışmanın ana çıkış konusudur. Günümüzde aile şirketlerinde 2.ci ve 3.cü kuşak yöneticilerde kadınların sayısı artış göstermektedir. Kadın yöneticilerin girişimci kişilik özellikleri şirket faaliyetlerinde olumlu sonuçlar oluşturmada ve finansal açıdan gelişmeye fırsat vermektedir. Buradan hareketle, aile şirketlerinde yöneticilik yapan kadınlara yönelik girişimcilik algı düzeyi ve bunun finansal büyümeye katkısı araştırılması gereken önemli konular içindedir.

4.2. Anakütle, Örneklem, Varsayımlar ve Kısıtlar

Araştırma açısından yöneticileri kadın olan farklı ölçeklerdeki aile işletmeleri, anakütle olarak belirlenmiştir. Söz konusu işletmelerin sayısı hakkında kesin bir bilgi bulunmamaktadır ve bu işletmelerin tümüne ulaşamayacağı değerlendirilmektedir. Buna göre İstanbul Sanayi Odası (İSO) en büyük ilk 500 ve ikinci

500 işletme listesi temel alınmış, kadın yönetici olanlara 15.01.2020 tarihinde anket maili atılmıştır; 59 adet geri dönüş olmuştur. İkinci kez mail atılarak hatırlatma yapılmış ve bu kez toplamda 114 adet anket, analize dahil edilebilmiştir.

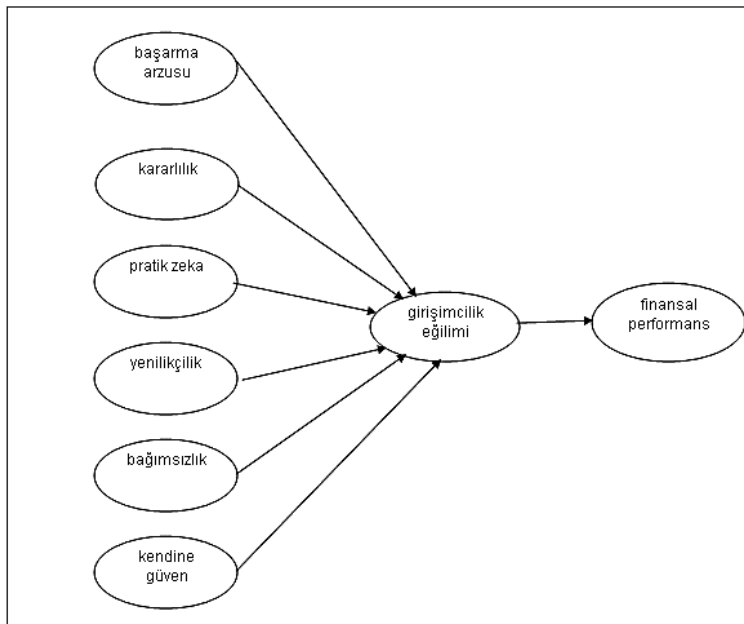
Anket katılımcılarının sorulara gerçek duygu ve düşüncelerini yansıttıkları ve anketi doğru bir biçimde doldurdıkları varsayılmıştır. Çalışmanın en önemli kısıtı, kadın yöneticisi olan aile işletmesi sayısının az olmasıdır. Ayrıca söz konusu yöneticilerin ankete katılım taleplerinin düşük kalması, bir diğer kısıtı oluşturmaktadır.

4.3. Araştırmanın Yöntemi, Hipotezler ve Model

Araştırmanın ilk adımında, katılımcıların demografik bilgileri değerlendirilmiştir. İkinci adımda; güvenilirlik analizleri yapılmış, açıklayıcı faktör analizleri (AFA) uygulanmış, elde edilen faktörlere korelasyon ve regresyon analizi uygulanarak ilişkiler belirlenmiştir.

Çalışmanın ana hipotezi, kadın yöneticilerin girişimci kişilik özelliklerinin (bireysel girişimcilik algısı) finansal büyüme ile olumlu (pozitif yönlü) ilişkili olduğu yönüyledir. Ayrıca alt hipotez olarak, girişimcilik ölçeğinin alt boyutlarının finansal büyüme ile pozitif yönde ilişkili olduğu görüşü sınanacaktır.

Şekil 1. Araştırmanın Modeli



Şekil 1'e göre bu çalışmanın ana hipotezi şu şekilde kurulmuştur:

H_{ana}. Girişimcilik Eğilimi, Finansal Performansı Etkiler

Diğer kurulan hipotezler boyutların finansal performans ile ilişkisinin varlığı yönündedir.

H_{1a}. Girişimcilik Eğiliminin Başarılma Arzusu Boyutu ile Finansal Performans Arasında İlişki Vardır.

H_{1bt}. Girişimcilik Eğiliminin Kararlılık Boyutu, Finansal Performans Arasında İlişki Vardır.

H_{1c}. Girişimcilik Eğiliminin Pratik Zeka Boyutu, Finansal Performans Arasında İlişki Vardır.

H_{1d}. Girişimcilik Eğiliminin Yenilikçilik Boyutu, Finansal Performans Arasında İlişki Vardır.

H_{1e}. Girişimcilik Eğiliminin Bağımsızlık Boyutu, Finansal Performans Arasında İlişki Vardır.

H_{1f}. Girişimcilik Eğiliminin Kendine Güven Boyutu, Finansal Performans Arasında İlişki Vardır.

4.4. Veri Toplama Yöntemi

Araştırmada, örneklemden veri toplamak amacıyla bir saha taraması yapılmıştır. Buna göre katılımcıların görüşlerini almak amacıyla bir soru formu oluşturulmuştur. Bu soru formunda, orijinali hali Summer (1998) ve Brice (2002) tarafından kullanılan girişimcilik eğilimi ölçeğinden faydalanılmıştır. Şekil 1’de alt boyutları görülen bu ölçeğin Türkçe geçerlik ve güvenilirlik çalışması ise Avşar (2007) tarafından yapılmıştır. Diğer taraftan finansal performans için Altındağ’ın (2011) tez çalışmasında geçerliği ve güvenilirliği yapılan, orijinal hali Antoncic ve Hisrich (2001), Zahra vd. (2002) ve Chang vd. (2003) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır.

Ölçekler, 5’li Likert tipi ölçek şekline göre düzenlenmiş (1. Kesinlikle Katılmıyorum – 5. Kesinlikle Katılıyorum) olup, 23 ifadelik girişimcilik ölçeği ve 12 ifadelik finansal performans ölçeğinin bir arada yer alması sayesinde toplamda 35 ifadelik bir soru formu ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte soru formu üzerinde, katılımcıların demografik niteliklerini soran sorular da yer almaktadır.

4.5. Bulgular ve Yorumlar

Güvenirlilik analizi sonuçlarına göre girişimcilik eğilimi ölçeğine dair verilerin Cronbach-Alpha değeri 0.932 çıkmış iken, finansal performans ölçeğinin Cronbach-Alpha değeri 0.912 çıkmaktadır. Dolayısıyla toplanan verilerin kendi içinde tutarlılık arz ettikleri, bu verilerin gerçekleri yansıttıkları ortaya çıkmıştır. Ayrıca katılımcıların kendi aile işletmeleri hakkında yaptıkları beyanlar sonucundaki bulgular şu şekildedir:

- İşletmenin kurucusu olan babanın işletmede halen çalışma durumunu, %43.9 çalışmıyor, %56.1 çalışıyor olarak belirlenmiştir.
- Aile işletmelerinin faaliyet süreleri: %10.1’i 1-10 yıl, %28.4’ü 10-20 yıl, %29.6’sı 20-30 yıl, %31.9’u 30 yıl ve üstü olarak belirlenmiştir.
- İşletmede kararlar alınırken yöneticinin karar alma şekli: %25.3’ü tek başına, %74.7’si danışarak-ortaklaşa karar aldığını beyan etmiştir.
- Kadın yöneticilerin %31.4’ü 25-35 yaş, %29.5’i 35-45 yaş, %19.3’ü 45-55 yaş ve %19.8’i 55 yaş ve üzeri olarak belirlenmiştir.
- Kadın yöneticilerin %84.1’i aile üyesi, %15.9’u aile dışından çalışan durumdadır. Aile üyesi olan bu %84.1’lik yöneticiye kaçınıcı nesil oldukları sorulmuş ve %63.2’si ikinci nesil, 36.8’i üçüncü nesil olduklarını belirtmişlerdir.
- Kadın yöneticilerin %16,8’i lise mezunu, %58,1’i üniversite mezunu, %13,8’i yüksek lisans ve 11.3’ü doktora yapmıştır.
- Kadın yöneticilerin %53.6’sı evli, %21.7’si bekar, %24.7’si dul/boşanmış olarak belirlenmiştir.

4.5.1. Açıklayıcı Faktör Analizleri

Girişimcilik eğilimi ölçeğine yönelik açıklayıcı faktör analizi sürecinde, öncelikle verilerin faktör analizine uygunluğu test edilmiş ve Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değerinin 0.934 çıkması ile Bartlett küresellik test değerinin istatistiksel olarak anlamlı bulunmasına

dayanarak, verilerin faktörleştirmeye uygun oldukları sonucuna ulaşmıştır.

Faktör analizinde, temel bileşenler analizi kullanılmış ve varimax döndürme yöntemi devreye girmiştir. Sonuç olarak altı faktörlü bir yapı ortaya çıkmıştır ve bu altı faktör, toplam varyansın %77.09'unu açıklamaktadır. Tablo 2'de girişimcilik eğilimi ölçeği dahilindeki bu

yedi faktörün yükleri gösterilmektedir. Bu noktada, faktör yük değeri |0.20|'nin altındaki ifadeler, analiz dışında tutulmuştur ancak bu derecede düşük yüke sahip olan bir ifade ortaya çıkmadığından ötürü, ölçeğin tüm ifadeleri dikkate alınmıştır.

Tablo 2. Girişimcilik Eğilimi Ölçeği Hakkındaki Açıklayıcı Faktör Analiz Sonuçları

Faktör 1: Başarma Arzusu	Açıkladığı varyans: 19.45	Cronbach alpha (CA):0.930
Cevap ortalaması:3.83	Faktör yükü	Madde silinirse CA
Yenilmekten hiç hoşlanmam, asla pes etmem.	0.688	0.923
Yarışırken her daim kazanmayı düşünürüm.	0.723	0.920
Yapacağım işte herkesten iyi olmaya çalışırım.	0.718	0.918
Başkaları ile yarışmak, benim tarzımı yansıtmaktadır	0.820	0.921
Başarma mutluluğunu içimde çok yoğun hissettiğimden, işimi canla başla yaparım.	0.690	0.924
Faktör 2: Kararlılık	Açıkladığı varyans: 16.23	Cronbach alpha (CA):0.928
Cevap ortalaması:4.02	Faktör yükü	Madde silinirse CA
İnsanlara yardımcı olmayı severim.	0.756	0.923
İnsanlarla kaynaşmaktan hoşlanırım.	0.867	0.922
Başladığım işi asla yarım bırakmam, sonuna kadar takip ederim.	0.680	0.925
Bir şeyi yapacağıma söz verdiğem, mutlaka yaparım	0.699	0.917
Eğer bir şey yapmaya karar verdiğem ve buna imkânım varsa hiç durmam, hemen yaparım.	0.712	0.915
Faktör 3: Pratik Zeka	Açıkladığı varyans: 12.90	Cronbach alpha (CA):0.925
Cevap ortalaması: 4.11	Faktör yükü	Madde silinirse CA
Mevcut sorunları çözebilecek orijinal fikir ve düşünceler üretebilirim.	0.685	0.920
Gelecekteki müşteri eğilimlerine yönelik yeni mal ve hizmetler tasarlayabilirim.	0.720	0.917
Geleceğe ilişkin fırsatları yakalayabilecek yeteneğe sahibim.	0.656	0.915
Bir işyerinde patron olsam, yeni fikirleri ve projeleri olan çalışanlarımı dinlerim.	0.670	0.918
Mevcut sorunları çözebilecek orijinal fikir ve düşünceler üretebilirim.	0.733	0.919
Faktör 4: Yenilikçilik	Açıkladığı varyans: 10.44	Cronbach alpha (CA):0.923
Cevap ortalaması:4.13	Faktör yükü	Madde silinirse CA
İnsanlar, farklı fikirleri dinleyerek kendilerine bir sentez yaratmalıdır.	0.736	0.921
İnsan bütün fikirlere açık olmalıdır.	0.710	0.919
Hayatta yeni deneyimler kazanmalıyım.	0.761	0.917
Yeni fikirlerin doğması için katılımlı olmaya ihtiyaç vardır.	0.834	0.910

Faktör 5: bağımsızlık	Açıkladığı varyans: 9.82	Cronbach alpha (CA):0.920
Cevap ortalaması: 3.99	Faktör yükü	Madde silinirse CA
Farklı olmaktan çekinmem.	0.634	0.914
Eğer yaptığım bir işe gerçekten inanıyorsam, çevremdekilere kulak asmadan o işi yaparım.	0.703	0.911
Faktör 6: kendine güven	Açıkladığı varyans: 8.25	Cronbach alpha (CA):0.915
Cevap ortalaması: 4.09	Faktör yükü	Madde silinirse CA
Bir kişinin benim hayatımda yönlendirici bir rol oynamasını kabul edemem.	0.821	0.910
Eğer çevremdeki insanlar, boş bir şey peşinde olduğumu söyleseler, onlara kulak asmam.	0.803	0.907

Diğer taraftan finansal performans ölçeğine de, aynı kriterler altında açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Sonuç olarak 12 ifadenin tümünün korunduğu tek faktörlü bir yapı ortaya

çıkmiştir ve bu tek faktör, toplam varyansın %61.88'ini açıklamaktadır. Tablo 3, ilgili faktör yüklerini göstermektedir.

Tablo 3. Finansal Performans Ölçeği Hakkındaki Açıklayıcı Faktör Analiz Sonuçları

Faktör 1: finansal performans	Açıkladığı varyans: 61.88	Cronbach alpha (CA):0.912
Cevap ortalaması: 4.01	Faktör yükü	Madde silinirse CA
Öz sermayemize oranla ortalama net karlılığımız artış göstermiştir.		
Mevcut tüm kaynaklarımıza oranla vergi öncesi ortalama net karlılığımız artış göstermiştir.	0.744	0.901
Temel faaliyetlerimizden elde ettiğimiz net gelir artış göstermiştir.	0.789	0.904
Pazara sunduğumuz yeni ürünlerin finansal başarısı artış göstermiştir.	0.804	0.910
Finansal açıdan genel başarı düzeyimiz artış göstermiştir.	0.821	0.908
Satışlarımızda yıllık ortalama artış elde edilmiştir.	0.724	0.900
Pazara sunduğumuz yeni ürün sayısında artış elde edilmiştir.	0.813	0.905
Önde gelen rakiplerimize kıyasla pazar payımızda artış elde edilmiştir.	0.705	0.895
Çalışan sayımızda artış elde edilmiştir.	0.719	0.890
Yeni müşteri sayımızda artış elde edilmiştir.	0.833	0.877
Genel olarak pazardaki rekabet ortamındaki konumumuz güçlüdür.	0.814	0.900
Genel olarak karlılık düzeyimiz artış göstermiştir.	0.605	0.907

4.5.2. Korelasyon Analizi Sonuçları

Ulaşılan bulgulara göre girişimcilik eğilimi ölçeği altı ve finansal performans ölçeği ise bir faktörden oluşmaktadır. Bu yedi faktöre normallik testi uygulanmış ve normal dağılımın

sağlandığı belirlenmiştir. Ayrıca faktörler arasındaki değişimleri görmek adına yapılan Pearson korelasyon analizinin sonuçları, Tablo 4'de verilmiştir.

Tablo 4. Pearson Korelasyon Analizi Sonuçları

		Başarım Arzusu	Kararlılık	Pratik Zeka	Yenilikçilik	Bağımsızlık	Kendine Güven	Finansal Performans
Başarım Arzusu	Rr	1	.823*	.795*	.813*	.834*	.815*	.620*
Kararlılık	Rr		1	.699*	.722*	.719*	.732*	.709*
Pratik Zeka	Rr			1	.858*	.855*	.821*	.713*
Yenilikçilik	Rr				1	.831*	.797*	.868*
Bağımsızlık	Rr					1	.764*	.689*
Kendine Güven	Rr						1	.806*
Finansal Performans	Rr							1

*0.05 için anlamlı ilişki

Tablodan görüleceği üzere, elde edilen 7 boyut birbiriyle istatistik anlamlı pozitif (arttırıcı) yönde ilişkilidir. Böylece çalışmanın hipotezi olan “girişimcilik eğilimi finansal performansı pozitif yönde etkilemektedir” görüşü doğrulanmıştır. Başarım arzusu finansal performans ile %62.0, kararlılık ile %70.9, pratik zeka ile %71.3, yenilikçilik ile %86.8, bağımsızlık ile %68.9 ve kendine güven ile %80.6 oranında pozitif yönlü ilişkiye sahiptir.

Başarım arzusu boyutu ile kararlılık boyutu arasında %82.3, pratik zeka boyutu ile %79.5, yenilikçilik boyutu ile %81.3, bağımsızlık boyutu ile %83.4 ve kendine güven boyutu ile %81.5 oranında pozitif yönlü ilişkilidir. Kararlılık boyutu ile pratik zeka boyutu arasında %69.9, yenilikçilik boyutu ile %72.2, bağımsızlık boyutu ile %71.9 ve kendine güven boyutu ile %73.2 oranında pozitif yönlü

ilişkilidir. Pratik zeka boyutu ile yenilikçilik boyutu arasında %85.8, bağımsızlık boyutu ile %85.5 ve kendine güven boyutu ile %82.1 oranında pozitif yönlü ilişkilidir. Yenilikçilik boyutu ile bağımsızlık boyutu arasında %83.1 ve kendine güven boyutu arasında %79.7 pozitif yönlü ilişki bulunmaktadır. Bağımsızlık boyutu ile kendine güven boyutu arasında %76.4 pozitif yönlü ilişki bulunmaktadır.

4.5.3. Regresyon Analizi Sonuçları

Araştırma süreci altında son adım olarak, girişimcilik eğilimi ölçeği ile finansal performans ilişkisine yönelik olarak, regresyon analizleri yapılmıştır. İlk aşamada girişimcilik eğilimi bağımsız ve finansal performans ise bağımlı değişken olarak tanımlanmıştır. İkinci aşamada, girişimcilik eğiliminin alt boyutlarının finansal performans üzerine olan etkisi için regresyon analizleri uygulanmıştır. Sonuçlar, Tablo 5’te yer almaktadır.

Tablo 4. Regresyon Analizi Tahmin Sonuçları

Bağımlı Değişken: Finansal performans	Katsayı	St. hata	t istatistiği	p (anlamlılık)
Sabit	0.721	0.165	4.369	0.000*
Girişimcilik eğilimi	0.792	0.129	6.139	0.000*
$R^2 = 0.785$, $F_{hesap} = 28.77$, $F_{anlamlılık} = 0.000$, Harvey test (p) = 0.181, LM test (p) = 0.201, Jarque-Bera (p) = 0.293				
Bağımlı Değişken: Finansal performans	Katsayı	St. hata	t istatistiği	p (anlamlılık)
Sabit	0.512	0.085	6.023	0.000*
Başarma Arzusu	0.629	0.110	5.718	0.001*
Kararlılık	0.714	0.122	5.852	0.000*
Pratik Zeka	0.721	0.114	6.324	0.000*
Yenilikçilik	0.890	0.123	7.235	0.000*
Bağımsızlık	0.695	0.133	5.225	0.000*
Kendine Güven	0.811	0.129	6.286	0.000*
$R^2 = 0.802$, $F_{hesap} = 39.43$, $F_{anlamlılık} = 0.000$, Harvey test (p) = 0.162, LM test (p) = 0.195, Jarque-Bera (p) = 0.248				

*0.05 için istatistik anlamlı değişken

Tablo 5'ten görüleceği üzere, girişimcilik eğiliminin finansal performans üzerine etkisi pozitif (olumlu) yönde istatistik anlamlı ve önemli çıkmıştır ($p < 0.05$). Girişimcilik eğilimi finansal performansı %79.2 arttırıcı yönde etkilemektedir. Girişimcilik eğilimi düzeyi arttıkça finansal performans düzeyi de artmaktadır. Girişimcilik eğiliminin alt boyutu olan başarma arzusu finansal performansı %62.9 arttırmakta, kararlılık alt boyutu %71.4 arttırmakta, pratik zeka alt boyutu %72.1 arttırmakta, yenilikçilik alt boyutu %89.0 arttırmakta, bağımsızlık alt boyutu %69.5 arttırmakta ve kendine güven alt boyutu %81.1 arttırmaktadır. Alt boyutlar içinde finansal performansı en çok arttırıcı etkiye sahip alt boyut yenilikçilik, kendine güven ve pratik zeka olmuştur.

SONUÇ

Daha önce de anlatıldığı üzere aile işletmeleri, gerek ülke bazında ve gerekse de küresel çapta ekonomik faaliyetler, istikrar ve büyüme gibi konularda oldukça hayati birer rol oynayan işletmelerdir. Buna göre aile işletmelerinin sağlıklı olmaları, yüksek performans sergilemeleri ve gelişmeleri, büyük bir önem arz etmektedir. Aile işletmelerinde geleneksel yapı içinde faaliyetlerin sürdürmesinde kadınlar

problem olarak kabul edilir ve erkek çocuklar özellikle ilk çocuk ise yetenekleri ve arzuları dikkate alınmadan yetki devri gerçekleştirilir. Bu davranış biçimi, şirket içinde yeteneğe ve isteğe bakılmaksızın erkek yöneticilerin sayısını arttırmakta, kadın yöneticilerin sayısını azaltmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, kadın yöneticilerin görev aldığı aile işletmelerinde bu yöneticilerin girişimcilik eğilimleri ve finansal performans arasında pozitif (olumlu) yönde ilişki olduğunun ortaya konulmasıdır. İstanbul Sanayi Odası (İSO) İlk 500 ve İkinci 500 işletme listesi temel alınarak, kadın yöneticisi olan aile şirketlerinin 114 tanesi örnekleme oluşturmaktadır. Korelasyon analizi sonucunda, Finansal performans ile en yüksek ilişkili olan girişimcilik alt boyutları ise; % 86,8 oranında yenilikçilik, % 80,6 oranında kendine güven ve % 71,3 oranında pratik zeka boyutları olmuştur.

Regresyon analizi sonucunda; girişimcilik eğilimi finansal performansı %79.2 arttırıcı yönde etkilemektedir. Alt boyutlar açısından bakıldığında; başarma arzusu finansal performansı %62.9 arttırmakta, kararlılık alt boyutu %71.4 arttırmakta, pratik zeka alt

boyutu %72.1 arttırmakta, yenilikçilik alt boyutu %89.0 arttırmakta, bağımsızlık alt boyutu %69.5 arttırmakta ve kendine güven alt boyutu %81.1 arttırmaktadır. Alt boyutlar içinde yine finansal performansı en çok artırıcı etkiye sahip alt boyut yenilikçilik, kendine güven ve pratik zeka olmuştur. Böylece ana ve diğer hipotezler doğrulanmıştır.

Kadın yöneticiler girişimci olmayı başardığında, finansal performans başarısının artacağı belirlenmiştir. Bu da ülke ekonomisine olumlu bir dönüş sağlayacaktır. Kadın yöneticilerin iş dünyasında yeterince varlık gösterememeleri sebebiyle bu pozisyona gelen kadınlar, daha çok çaba sarf etmekte ve daha yoğun bir biçimde yenilik-girişimci şekilde düşünüp, hareket etmektedirler.

Girişimci eğilimi yüksek kadın yönetici, değişime ve yeniliğe önem veren, proaktif davranan, risk alan, rakiplerine karşı sürekli rekabetçi avantajı sürdürmek isteyen ve çalışanlarına özerklik veren kişidir. Bu şekilde yönetilen aile şirketleri ise, rekabet avantajı yakalayabilmek için risk alarak çalışanlarının fikirlerine değer verip uygulayarak, ürün, hizmet ve süreçlere yenilik getiren, değişen pazarlara ve ürünlerde yeniliğe cevap verebilme yeteneğine sahip pozisyonadadır. Aile şirketleri yanısıra, farklı konumdaki şirketler de özellikle girişimci eğilimi yüksek kadın yöneticiler ile hem mali hem de finansal başarıyı yakalayabilirler. Kadın yöneticilerin girişimcilik eğilimlerini geliştirecek eğitimler almaları, yeniliklere açık olacak şekilde kendilerine değer katacak her faaliyete cesaret göstermeleri, artık toplumda ve kişilerde yer etmiş öngörüyargıları kırarak şekilde profesyonel iş anlayışına sahip olmaları önerilerimizi oluşturmaktadır.

İleriki çalışmalarda farklı sektörlerde çalışan kadın yöneticiler için girişimcilik ve yenilikçilik eğilimleri analiz edilebilir, erkek yöneticiler ile karşılaştırmalı analizler yapılabilir.

KAYNAKÇA

Ada, N. & Kelkökmen, D. (2006). “Prenses Sendromu: Aile İşletmelerinde Yönetimlerin Kız Çocuklarına Bakışı”, 2. Aile İşletmeleri Kongresi Bildiriler Kitabı, 243-247, İstanbul.

Allen, I. E. & Langowitz, N. S. (2003). Women in Family-Owned Businesses, Boston: MassMutual Financial Group and Center for Women's Leadership at Babson College.

Altındağ E. (2011). Aile Şirketlerinde Stratejik Yönelim Düzeylerinin Tespiti ve Firma Performansı Üzerindeki Etkisi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Gebze Teknik Üniversitesi.

Antoncic, B. & Hisrich, R. D. (2001). Intrapreneurship: Construct Refinement and Cross-Cultural Validation, Journal of Business Venturing, 16(1), 495-527.

Ata, H., & Ağ, Y. (2010). Firma Karakteristiğinin Sermaye Yapısı Üzerindeki Etkisinin Analizi, Ekonometri ve İstatistik e-Dergisi, 11(1), 45-60.

Ata, H. A., & Yakut, E. (2009). Finansal Performansa Dayalı Etkinlik Ölçümü: İmalat Sektörü Uygulaması, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 18(1), 80-100.

Ateş, Ö. (2005). Aile Şirketleri: Değişim ve Süreklilik, Ankara: Ankara Sanayi Odası Yayını.

Avşar, M. (2007). Yükseköğretimde Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerinin Araştırılması: Çukurova Üniversitesinde Bir Araştırma, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Aytekin, S. & Güler, S. (2014). Nakit Dönüş Süresi Ve Karlılık Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi: Bıst Taş Ve Toprağa Dayalı Sanayi Endeksi'nde (Xtast) Ampirik Bir

Uygulama, Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 8(1), 79-98.

Balcı, B. R. (2012). TFRS'lerin Oran Analizine Etkileri, Journal of Yasar University, 28(7), 4687-4707.

Başpınar, A. (2005). Finansal Analiz Tekniklerinin Sigorta Şirketi Mali Tablolarına Uygulanması, Maliye Dergisi, 149(1), 5-35.

Birgili, E. & Düzer, M. (2010). Finansal Analizde Kullanılan Oranlar ve Firma Değeri İlişkisi: İMKB'de Bir Uygulama, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 46(1), 74-83.

Bozkurt, R. (2004). Aile İşletmelerinin Sürekliliğinin Sağlanması, Ankara: Milli Produktivite Merkezi Aylık Yayın Organı.

Brice, J. (2002). The Role Of Personal Dimension And Occupational Preferences On The Formation Of Entrepreneur Intention, Unpublished Doctorate Dissertation, Department Of Management And Information Systems, Mississippi State University.

Buttner, H. E. & Moore, D. P. (1997). Women's Organizational Exodus to Entrepreneurship: Self Reported Motivations and Correlates With Success. Journal of Small Business Management, 35(1), 34-46.

Caliendo, M. & Kritikos, A. (2011). Searching For The Entrepreneurial Personality: New Evidence And Avenues For Further Research, Journal of Economic Psychology, 33(2), 319-324.

Casson, M. (2003). The Entrepreneur An Economic Theory (2th Ed.). Northampton: Edward Elgar Publishing.

Chandler, D. (2011). What Women Bring to The Exercise of Leadership?, Journal of Strategic Leadership, 3(2), 1-12.

Chang, S., Lin, N., Yang, C. & Sheu, C. (2003). Quality Dimensions, Capabilities and Business Strategy: An Empirical Study in Hightech Industry, Total Quality Management, 14(4), 407-421.

Çakıcı, A. (2004). Kadın Girişimcilerin İşletme Fonksiyonlarındaki Etkisinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma, Yönetim Bilimleri Dergisi, 2(1), 129-149.

Çoban, F. (2003). Kalabalık Aileler-Ailedeki Yeni Sendrom, Capital, 11(8), 45-55.

Danes, M. S., Haberman, H. R. & McTavish, D. (2005). Gendered Discourse About Family Business, Family Relations, 54(1), 116-130.

Din, B. H., Anuar, A. R. & Usman, M. (2016). The Effectiveness Of The Entrepreneurship Education Program in Upgrading Entrepreneurial Skills Among Public University Students, Procedia-Social And Behavioral Sciences, 224(1), 117-123.

Dumas, C. A. (1992). Integrating The Daughter Into Family Business Manangement, Entrepreneurship & Regional Development, 16(4), 41-56.

Dumanoğlu, S. & Ergül, N. (2010). İMKB'de İşlem Gören Teknoloji Şirketlerinin Mali Performans Ölçümü, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 48(1), 101-111.

Erdun, Ş. (2011). Kadın Girişimcilerin Risk Alma Eğilimi ve Kendine Güven Özellikleri Üzerine Bir Çalışma: Zonguldak Örneği, Yayınlanmamış Yüksek Lisans tezi, Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.

Folker, A. C. (2005). Female vs. Male Family Business Owners: Exploring The Differences Through A Trust / Distrust Frame Work, Family Businesses Review, 18(4), 320-341.

Gider, Ö. (2011). Ekonomik Kriz Dönemlerinin Özel Hastanelere Etkileri: Bir Özel Hastanenin Oran Analizleri Yöntemiyle Finansal Performansına Bakış, Öneri Dergisi, 9(36), 87-103.

Goffee, R. & Scase, R. (1992). Kadınlar İş Başında, (A. Fethi, Çev.) İstanbul: Eti Kitapları.

Gökçil, T. (2019). Girişimcilik ve Kadın Girişimciliği İş Yaşam Dengesinde Engel ve Fırsat Analizi: Konya İli Örneği, Yayınlamamış Yüksek Lisans Tezi, Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

Güleç, S. (2011). Kadın Girişimciliği: Karaman Örneği, Yayınlamamış Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.

Güney, S. (2008). Aile İşletmelerinde Güncel Konu ve Sorunlar, Ankara: Siyasal Kitabevi.

Haberman, H. & Danes, S. M. (2007). Father-Daughter And Father-Son Family Business Management Transfer Comparison: Family FIRO Model Application, Family Business Review, 20(1), 163-184.

Hayton, J., Chandler, G. N. & De Tienne, D. R. (2011). Entrepreneurial Oppor Tunity Identification And New Firm Development Processes : A Comparison of Family And Non-Family New Ventures, International Journal of Entrepreneurship & Innovation Management, 13(1), 12-31.

Hisrich, R. D. & Peters, M. P. (2002). Entrepreneurship, USA: Mc Graw-Hill Irwin.

Karadeniz, E. & Selda, K. (2014). Borsa İstanbul'da İşlem Gören Spor Şirketlerinin Finansal Performansının Oran Yöntemiyle Analizi. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 23(2), 129-144.

Karadeniz, E. & Koşan, L. (2017). Hastane Hizmetleri Sektörünün Aktif ve Özsermaye Karlılık Performansının Analizi: Hastane Hizmetleri Sektör Bilançolarında Bir Araştırma, İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi, 5(1), 37-47.

Keskin, S. (2017). Kadın ve Erkek Girişimciler Arasındaki Farklılıklar, Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(1), 64-76.

Kurtaran Çelik, M. & Turan Kurtaran, A. (2016). Arbitraj Fiyatlandırma Teorisinin Faktör Analizi İle Borsa İstanbul'da Test Edilmesi: BIST 30 Endeksi İçin Bir Uygulama. Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 14(1), 346-362.

Meder Çakır, H. & Küçük Kaplan, İ. (2012). İşletme Sermayesi Unsurlarının Firma Değeri ve Karlılığı Üzerindeki Etkisinin İMKB'de İşlem Gören Üretim Firmalarında 2000 – 2009 Dönemi İçin Analizi, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 53(1), 69-86.

Saldanlı, A. (2012). Likidite ve Karlılık Arasındaki İlişki - İMKB 100 İmalat Sektörü Üzerine Ampirik Bir Çalışma, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(1), 167-176.

Sakarya, Ş. (2008). Nakit Yönetiminde Nakit Dönüş Süresi Analizinin Kullanılması: İMKB'deki KOBİ'ler Üzerine Ampirik Bir Çalışma, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 13(2), 227-248.

Selimoğlu, S. & Orhan, A. (2015). Finansal Başarısızlığın Oran Analizi ve Diskriminant Analizi Kullanılarak Ölçümlemesi: BİST'de İşlem Gören Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri İşletmeleri Üzerine Bir Araştırma, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 66(1), 21-40.

Soyşekerci, S. & Akatay, A. (2004). Girişimcilik Paradigmalarında Kaymalar Ve Girişimcilikte Profil Eksenleri, Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi, 8(2), 63-77.

Soysal, A. (2010). Kadın Girişimcilerin Özellikleri, Karşılaştıkları Sorunlar ve İş Kuracak Kadınlara Öneriler: Kahramanmaraş İlinde Bir Araştırma, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 5(1), 71-95.

Stamboulis, Y. & Barlas, A. (2014). Entrepreneurship Education Impact On Student Attitudes, International Journal of Management Education, 12(3), 365-373.

Stravrou, E. T., Kleanthous T. & Anastasiou, T. (2005). Leadership Personality and Firm Culture During Hereditary Transitions in Family Firms: Model Development and Empirical Investigation, Journal of Small Business Management, 43(2), 187-206.

Summers, D. (1998). An Empirical Investigations Of Personal And Situational Factors That Relate To Formation Of Entrepreneur Intentions, Unpublished Doctorate Dissertation, Texas University.

Topal, Y. (2006). İMKB'ye Kayıtlı İşletmelerin Sermaye Yapıları ve Finansal Kaldıraç Oranlarının Karlılıklarına Etkisi, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 7(1), 1992-2004.

Toroslu, M. V. & Durmuş, C. N. (2016). Finansal Tablolar Analizi, Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Önal, Y. B. (1996). Nakit Yönetiminin Önemi ve İşleyişi: Türkiye Örneği, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 4(4), 93-104.

Özçomak, M. & Gündüz, M. (2012). Borsa Performans Oranları ve Diğer Finansal Oranlar Arasındaki İlişkinin Kanonik Korelasyon

Analizi ile İncelenmesi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(1), 453-466.

Özkaya, M. O. (2009). Kadın Girişimcilere Yönelik “Strateji Geliştirmede” Yerel Yönetimlerle İş Birliği İçinde Olmak, Mümkün Mü?, Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 7(11), 56-72.

Ward, T. B. (2004). Cognition, Creativity and Entrepreneurship, Journal Of Business Venturing, 19(2), 173-188.

Wickham, P. A. (2006). Strategic Entrepreneurship, 4th Edition, Essex, UK: Prentice Hall Pbc.

Wolf, A. (2013). The XX Factor: How Working Women Are Creating A New Society, London: Profile Books Pbc.

Uluyol, O. (2004). Aile Şirketleri, Çatışmalar, Finansal Sorunlar Ve Çözümler, Malatya: Medipres Yayıncılık.

Vera, C.F. & Dean, M.A. (2005). An Examination Of The Challenges Daughters Face in Family Business Succession, Family Business Review, 18(1), 321-346.

Yılmaz, A. N. & Kuşun, B. (2017). Kadın Girişimcilik: Türkiye’de Kadınları Girişimci Olmaya Yönelten Sebepler, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Kongresi Bildiriler Kitabı, ss. 229-241, Uşak.

Yurdakul, M. & İç, Y. (2003). Türk Otomotiv Firmalarının Performans Ölçümü ve Analizine Yönelik TOPSİS Yöntemini Kullanan Bir Örnek Çalışma, Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi, 18(1), 1-18.

Yükçü, S. & Atağan, G. (2010). TOPSİS Yöntemine Göre Performans Değerleme, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 45(1), 28-35.

Zahra, S. A., Neubaum, D. O. & El-Hagrassy, G. M. (2002), Competitive Analysis and New Venture Performance: Understanding The Impact of Strategic Uncertainty and Venture, Origin, Entrepreneurship Theory and Practice, 27(1), 1-28.

Zhao, H., Seibert, S. E., & Lumpkin, G. T. (2010). The Relationship Of Personality To Entrepreneurial Intentions And Performance: A Meta-Analytic Review, Journal of Management, 36(2), 381-404.

Araştırma ve Yayın Etiği: *Bu çalışmada araştırma ve yayın etiği kurallarına uyulduğu yazar tarafından taahhüt edilmektedir.*

Research and Publication Ethics: *In this study, the rules of research and publication ethics were fully followed by author/s.*

EMI *journal*

Special
Issue EMI