



**T.C.
BURDUR MEHMET AKİF ERSOY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**FİNANSAL OKURYAZARLIK, RİSK ALMA EĞİLİMİ VE
BELİRSİZLİĞE KARŞI TOLERANS İLİŞKİSİ: BATI AKDENİZ
GİRİŞİMCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

Funda KIRAN

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN: Doç. Dr. Özlem ÇETİNKAYA BOZKURT

BURDUR – 2019

**T.C.
BURDUR MEHMET AKİF ERSOY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**FİNANSAL OKURYAZARLIK, RİSK ALMA EĞİLİMİ VE
BELİRSİZLİĞE KARŞI TOLERANS İLİŞKİSİ: BATI AKDENİZ
GİRİŞİMCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

**Funda KIRAN
YÜKSEK LİSANS TEZİ**


DANIŞMAN

Doç. Dr. Özlem ÇETİNKAYA BOZKURT

JÜRİ ÜYELERİ

**Doç. Dr. Özlem ÇETİNKAYA BOZKURT
Prof. Dr. Murat KAYALAR
Doç. Dr. Gönül İPEK ALKAN**

BURDUR – 2019

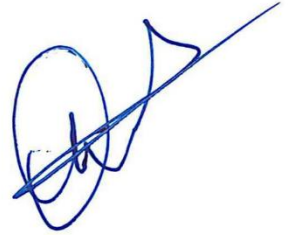
 <p>MAKÜ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ</p>	<p>YÜKSEK LİSANS JÜRİ ONAY FORMU</p>
--	---

M.A.K.Ü Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun tarih ve sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından 20.06.2019 tarihinde tez savunma sınavı yapılan Funda KIRAN'ın "Finansal Okuryazarlık, Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Karşı Tolerans İlişkisi: Batı Akdeniz Girişimcileri Üzerine Bir Araştırma" konulu tez çalışması İşletme Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS tezi olarak kabul edilmiştir.

JÜRİ

ÜYE

(TEZ DANIŞMANI) : Doç. Dr. Özlem ÇETİNKAYA BOZKURT



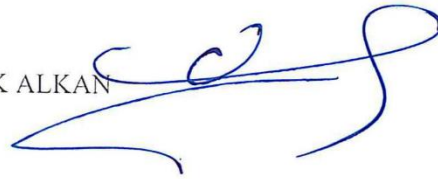
ÜYE

: Prof. Dr. Murat KAYALAR



ÜYE

: Doç. Dr. Gönül İPEK ALKAN



ONAY

M.A.K.Ü Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun/...../..... tarih ve/..... sayılı kararı.

İMZA/MÜHÜR

**BURDUR MEHMET AKİF ERSOY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

ETİK BEYANI

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliğine göre hazırlamış olduğum “Finansal Okuryazarlık, Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Karşı Tolerans İlişkisi: Batı Akdeniz Girişimcileri Üzerine Bir Araştırma” adlı tezin hazırlanması sürecinde akademik etik ilkeleri ihlal etmediğimi taahhüt eder, tezimin kağıt ve elektronik kopyalarının Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım.

Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Eğitim-Öğretim Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca gereğinin yapılmasını arz ederim.

- Tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir.
- Tezim sadece Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi yerleşkelerinde erişime açılabilir.
- Tezimin 3 yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir.

Funda KIRAN

20/06/2019



TEŞEKKÜR METNİ

Her daim yanımda olan, bana yol gösteren, tecrübeleriyle katkıda bulunan, birlikte çalışmaktan onur duyduğum değerli hocam ve aynı zamanda tez danışmanım, Doç. Dr. Özlem ÇETİNKAYA BOZKURT'a, süreç boyunca yardımlarını esirgemeyen ve destek olan sevgili hocalarıma/çalışma arkadaşlarıma, göstermiş oldukları emek ve sunmuş oldukları değerli dönütlerle çalışmayı zenginleştiren jüri üyeleri; Prof. Dr. Murat KAYALAR ve Doç. Dr. Gönül İpek ALKAN'a, bu günlere gelmemde büyük bir paya sahip olan, hayatım boyunca bana destek olan ve beni güçlendiren babam Hüseyin KIRAN'a ve annem Semra KIRAN'a teşekkürü bir borç bilirim.



(KIRAN, Funda, *Finansal Okuryazarlık, Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Karşı Tolerans İlişkisi: Batı Akdeniz Girişimcileri Üzerine Bir Araştırma*, Yüksek Lisans Tezi, Burdur, 2019)

ÖZET

Günlük yaşantının bir parçası olan finansal işlemlerin gün geçtikçe daha karmaşık hale gelmesi, risk ve sorumluluğun artması ve alınan yanlış finansal kararların hem mikro hem de makro ölçekte etkiye sahip olması finansal okuryazarlığın günümüzde öneminin artmasında etkin nedenlerdendir. Girişimciler açısından bakıldığında ise iş fikrinin ortaya atılmasından kurulumuna; kurulumundan yönetimine kadar geçen her süreçte finansal okuryazarlık becerisi bir gereklilik halini almaktadır.

Bu araştırmada da girişimciler açısından finansal okuryazarlık konusu incelenmiştir. Çalışmanın amacı; Batı Akdeniz bölgesinde faaliyet gösteren girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyesini ölçerek, girişimci özelliklerinden olan risk alma eğilimi ve belirsizliğe karşı tolerans değişkenleriyle ilişkisini ortaya çıkartmaktır. Araştırma evrenini Antalya, Burdur ve Isparta illerinde ticaret odalarına kayıtlı 42.199 girişimci oluşturmaktadır. Araştırma örneklemini ise evren içerisinden olasılıklı olmayan örneklem yöntemiyle seçilen 324 katılımcı oluşmaktadır. Katılımcılardan nicel araştırma yöntemlerinden olan anket tekniği kullanılarak elde edilen veriler AMOS 21 ve SPSS 22 programlarında değerlendirilmiştir.

Araştırma sonunda finansal okuryazarlık seviyelerinin orta düzey olduğunu düşünen girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyesinin nispeten yüksek olduğu görülmüştür. Risk çeşitlendirmesi ve finansal ürün seçimi hakkında daha az bilgisi bulunduğu görülen girişimcilerin finansal ürünler hakkında da kısıtlı bilgisi olduğu ve kullanım düzeyinin düşük olduğu saptanmıştır. Finansal ürün seçiminde en fazla kullanılan bilgi kaynaklarının sırasıyla internette bulunan bilgiler, finansal ürünleri sağlayan kurumlarda çalışanlar tarafından sağlanan bilgiler, elektronik postaya gönderilen bilgiler, internette bulunan finansal ürün önerileri ve finans sektöründe çalışan arkadaş ya da akraba tavsiyesi olduğu tespit edilmiştir. Girişimciler; gelirleri giderleri karşılamadığı, darboğaza düşülen aylarda en çok harcamaları azaltma yolunu tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Finansal okuryazarlık seviyesi üzerinde eğitim düzeyi, gelir düzeyi, girişimci olarak faaliyette bulunulan yıl, çalışan sayısı gibi değişkenlerin etkili

olduğu bulunmuştur. Finansal okuryazarlık, finansal bilgi ve finansal tutum seviyeleriyle girişimcilik özelliklerinden risk alma eğiliminin ve belirsizliğe karşı toleransın pozitif yönlü hareket ettiği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Finansal Okuryazarlık, Finansal Bilgi, Finansal Tutum, Finansal Davranış, Girişimcilik, Risk Alma Eğilimi, Belirsizliğe Karşı Tolerans*



(KIRAN, Funda, *Relationship between Financial Literacy, Propensity to Take Risk and Tolerance of Ambiguity: A Research on Western Mediterranean Entrepreneurs*, Master Thesis, Burdur, 2019)

ABSTRACT

The fact that financial transactions, which are part of daily life, become more complex, increasing risk and responsibilities and wrong financial decisions' micro and macro effects are the reasons for increasing the importance of financial literacy today. From the perspective of the entrepreneurs, financial literacy skills become a necessity in every process which consists of the establishment of the business idea, installation and management.

In this study, financial literacy was examined from the point of entrepreneurs. Purpose of the study is firstly measuring the level of financial literacy of entrepreneurs in the Western Mediterranean region and then revealing the relationship between financial literacy, propensity to take risk and tolerance of ambiguity. The research population consists of 42,199 entrepreneurs registered in chambers of commerce in the provinces of Antalya, Burdur and Isparta. The research sample consists of 324 participants selected from the population by non-probabilistic sampling method. The data were obtained with the questionnaires, one of the quantitative research methods. Then data were evaluated in AMOS 21 and SPSS 22 programs.

At the end of the research, it was seen that even if entrepreneurs think their financial literacy level is medium, according to tests' result their financial literacy level is relatively high. It is determined that entrepreneurs have less knowledge about risk diversification and financial product selection. Also they have limited information about financial products and low level of behaviour oriented. The most commonly used sources of information in financial product selection are the information available on the internet, information provided by employees in financial institutions, information sent to electronic mail, financial product recommendations on the internet and advice of friends or relatives working in the financial sector. Entrepreneurs stated when they fail to make end meet, they preferred to reduce the most expenditures. It has been found that the education, income, year of activity as entrepreneur, number of employees are effective on financial literacy level. It has been determined that propensity to take risk and tolerance

of ambiguity which are entrepreneurship characteristics move the same direction with financial literacy, financial information and financial attitude levels.

Key Words: *Financial Literacy, Financial Knowledge, Financial Attitude, Financial Behavior, Entrepreneurship, Propensity to Take Risk, Tolerance of Ambiguity*



İÇİNDEKİLER

JÜRİ ONAY FORMU	iii
ETİK BEYANI	iv
TEŞEKKÜR METNİ	v
ÖZET	vi
ABSTRACT	viii
İÇİNDEKİLER	x
KISALTMALAR DİZİNİ	xiii
TABLolar DİZİNİ	xiv
ŞEKİLLER DİZİNİ	xvii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

FİNANSAL OKURYAZARLIK

1.1	Finansal Okuryazarlık Kavramı	3
1.1	Finansal Okuryazarlığın Özellikleri	5
1.1.1	Paranın Optimal ve Etkin Yönetimi	6
1.1.2	Gelir Gider Bütçesi Oluşturma ve Borçlanma	7
1.1.3	Geleceğe İlişkin Finansal Planlama	8
1.1.4	Doğru Ürün Seçimi	10
1.2	Finansal Okuryazar Olma Göstergeleri	11
1.3	Finansal Okuryazar Olmanın Faydaları	12
1.4	Finansal Okuryazarlığın Bileşenleri	13
1.4.1	Finansal Bilgi	14
1.4.2	Finansal Tutum	16
1.4.3	Finansal Davranış	17
1.5	Finansal Okuryazarlığın Karar Vericiler Açısından Önemi	20
1.5.1	Finansal Okuryazarlığın Birey ve Aile Açısından Önemi	20
1.5.2	Finansal Okuryazarlığın Girişimciler Açısından Önemi.....	22
1.5.3	Finansal Okuryazarlığın Finansal Sistem ve Ekonomi Açısından Önemi	22
1.6	Finansal Okuryazarlığın Geliştirilmesi.....	23
1.7	Finansal Okuryazarlığı Etkileyen Faktörler	27
1.7.1	Sosyo-Demografik Özellikler	27
1.7.2	Aile Geçmişi.....	28

1.7.3	Arkadaş Çevresi	29
1.7.4	Zenginlik- Servet.....	30
1.7.5	Kişilik Özellikleri.....	30
1.7.6	Finansal Memnuniyetsizlik	31
1.8	Finansal Okuryazarlık ile İlgili Yapılan Araştırmalar	32

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK

2.1	Girişimcilik ve Girişimci Kavramı	43
2.2	Girişimci Kişilik Özellikleri	45
2.2.1	Başarma İhtiyacı (Güdüsü)	47
2.2.2	Kontrol Odağı	48
2.2.3	Risk Alma Eğilimi	49
2.2.4	Belirsizliğe Karşı Tolerans.....	49
2.2.5	Kendine Güven (Özgüven)	50
2.2.6	Yenilikçilik.....	51
2.3	Girişimciliğin Fonksiyonları, Avantajları ve Dezavantajları	51
2.3.1	Girişimciliğin Fonksiyonları	51
2.3.2	Girişimciliğin Avantajları	53
2.3.3	Girişimciliğin Dezavantajları	54
2.4	Girişimcilikte Başarı ve Başarısızlık Nedenleri	54
2.4.1	Girişimcilikte Başarı Nedenleri	55
2.4.2	Girişimcilikte Başarısızlık Nedenleri.....	57
2.4.3	Girişimciliğin Önemi	64
2.4.4	Girişimcilik ile İlgili Yapılan Araştırmalar.....	67

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FİNANSAL OKURYAZARLIK – RİSK ALMA EĞİLİMİ VE BELİRSİZLİĞE KARŞI TOLERANS İLİŞKİLERİNİN ARAŞTIRILMASI

3.1	Araştırmanın Amacı	69
3.2	Araştırmanın Önemi	69
3.3	Araştırmanın Kısıtları	70
3.4	Araştırmanın Hipotezleri ve Modeli.....	70
3.5	Araştırmanın Yöntemi	73
3.5.1	Evren ve Örneklem	73

3.5.2	Ölçüm Araçları.....	73
3.5.3	Normallik Testi	74
3.5.4	Güvenilirlik Analizi	76
3.5.5	Geçerlilik.....	79
3.6	Demografik Bulgular.....	82
3.7	Finansal Okuryazarlık ile İlgili Analizler.....	89
3.8	Demografik Veriler Açısından Finansal Okuryazarlık Düzeyleri.....	93
3.9	Finansal Bilgi, Finansal Tutum ve Finansal Okuryazarlık Genel Seviyesi ile Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Karşı Tolerans Arasındaki İlişki	100
3.10	Hipotez Sonuçları	111
SONUÇ VE ÖNERİLER.....		114
KAYNAKÇA		122
EK1. Soru Formu		140
ÖZGEÇMİŞ.....		145

KISALTMALAR DİZİNİ

AHS	: Konut Anketi
BES	: Bireysel Emeklilik Sistemi
FODER	: Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği
INFE	: Uluslararası Finansal Eğitim Ağı
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
MEB	: Milli Eğitim Bakanlığı
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
RFS	: Konut Finansmanı Anketi
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
TEB	: Türk Ekonomi Bankası
UNICEF	: Birleşmiş Milletler Çocuklara Yardım Fonu

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1.1: Finansal Okuryazarlık Konusunda Yapılmış Çalışmalar	38
Tablo 2.1: Rekabete Hazırlık Seti	59
Tablo 3.1: Finansal Okuryazarlık Basıklık Çarpıklık Değerleri	76
Tablo 3.2: Cronbach Alfa Katsayısı – Risk Alma.....	76
Tablo 3.3: Madde Çıkartılması Sonucu Oluşan Değişiklikler - Risk Alma Eğilimi.....	77
Tablo 3.4: Cronbach Alfa Katsayısı – Risk Alma.....	77
Tablo 3.5: Madde Çıkartılması Sonucu Oluşan Değişiklikler –Risk Alma Eğilimi	77
Tablo 3.6: Cronbach Alfa Katsayısı – Risk Alma.....	78
Tablo 3.7: Madde Çıkartılması Sonucu Oluşan Değişiklikler –Risk Alma Eğilimi	78
Tablo 3.8: Cronbach Alfa Katsayısı – Belirsizliğe Karşı Tolerans.....	78
Tablo 3.9: Madde Çıkartılması Sonucu Oluşan Değişiklikler – Belirsizliğe Karşı Tolerans.....	78
Tablo 3.10: Cronbach Alfa Katsayısı – Belirsizliğe Karşı Tolerans.....	79
Tablo 3.11: Madde Çıkartılması Sonucu Oluşan Değişiklikler – Belirsizliğe Karşı Tolerans.....	79
Tablo 3.12: KMO ve Barlett Küresellik Testi.....	80
Tablo 3.13: Amos Uyum İyiliği İndeksleri	81
Tablo 3.14: Model Uyum İndeksleri	81
Tablo 3.15: Katılımcıların Cinsiyetlerine göre Dağılımı	82
Tablo 3.16: Katılımcıların Yaş Grubuna göre Dağılımı	83
Tablo 3.17: Katılımcıların Eğitim Durumlarına göre Dağılımları	83
Tablo 3.18: Katılımcıların Gelir Durumuna göre Dağılımları	83
Tablo 3.19: Katılımcıların Girişimci Olarak Faaliyette Bulunduğu Yıllara Göre Dağılımları	83
Tablo 3.20: Girişimcilerin Sahip Olduğu Firmaların Faaliyet Bölgesine göre Dağılımı	84
Tablo 3.21: Girişimcilerin Faaliyet Gösterdiği Sektöre göre Dağılımı.....	84
Tablo 3.22:Firma Çalışan Sayısı Dağılımı.....	84
Tablo 3.23: Girişimcilerin Sahip Olduğu Firma Yaşına göre Dağılım.....	85
Tablo 3.24: Katılımcıların İhracat Durumu	85
Tablo 3.25: Finansal Okuryazarlık Bilgi Düzeyine Ait Katılımcıların Şahsi Değerlendirmeleri	85
Tablo 3.26: Finansal Ürünlerin Bilinirliği ve Kullanım Yüzdesi	86
Tablo 3.27: Finansal Ürün Seçimi Süreci	87
Tablo 3.28: Finansal Ürün Seçiminde Bilgi Kaynağı	87
Tablo 3.29: Gelirin Gideri Karşılamaadığı Zamanlarda Girişimcilerin İzlediği Yol	88
Tablo 3.30: Girişimcilerin Gelir Kaynağını Kaybetmeleri Durumunda Hayatlarını Sürdürebilecekleri Süre.....	88

Tablo 3.31: Finansal Bilgi Soruları.....	90
Tablo 3.32: Katılımcıların Finansal Bilgi Seviyesi.....	90
Tablo 3.33: Katılımcıların Finansal Tutum Seviyeleri	90
Tablo 3.34: Finansal Davranış Soruları	91
Tablo 3.35: Katılımcıların Finansal Davranış Seviyeleri.....	92
Tablo 3.36: Katılımcıların Finansal Okuryazarlık Seviyeleri	92
Tablo 3.37: Bağımsız Örneklem T-testi Sonuçları - Cinsiyet.....	93
Tablo 3.38: Yaş Grupları – Finansal Okuryazarlık Ortalaması	93
Tablo 3.39: Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu – Yaş Grubu	93
Tablo 3.40: Eğitim Düzeyi - Finansal Okuryazarlık Ortalaması	94
Tablo 3.41: Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu - Eğitim Düzeyi.....	94
Tablo 3.42: Çoklu Karşılaştırma Scheffe Testi - Eğitim Düzeyi	94
Tablo 3.43: Gelir Durumu - Finansal Okuryazarlık Ortalaması	95
Tablo 3.44: Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu - Gelir Durumu.....	95
Tablo 3.45: Çoklu Karşılaştırma Bonferroni Testi - Gelir Durumu.....	95
Tablo 3.46: Bağımsız Örneklem T-testi Sonuçları - Girişimci Yılı.....	96
Tablo 3.47: Faaliyet Bölgesi - Finansal Okuryazarlık Ortalaması.....	96
Tablo 3.48: Welch Analizi Tablosu - Girişimci Yılı.....	96
Tablo 3.49: Sektör - Finansal Okuryazarlık Ortalaması	97
Tablo 3.50: Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu - Sektör.....	97
Tablo 3.51: Çalışan Sayısı - Finansal Okuryazarlık Ortalaması	97
Tablo 3.52: Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu - Çalışan Sayısı	98
Tablo 3.53: Çoklu Karşılaştırma Scheffe Testi - Çalışan Sayısı.....	98
Tablo 3.54: Firma Yaşı - Finansal Okuryazarlık Ortalaması.....	99
Tablo 3.55: Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu - Firma Yaşı	99
Tablo 3.56: Çoklu Karşılaştırma Scheffe Testi - Firma Yaşı.....	99
Tablo 3.57: Bağımsız Örneklem T-testi Sonuçları - İhracat Durmu.....	100
Tablo 3.58: Model sonuçları - Finansal Bilgi Seviyesi ile Risk Alma Eğilimi.....	100
Tablo 3.59: Tanı Test Sonuçları.....	101
Tablo 3.60 : Model sonuçları (Finansal Tutum Seviyesi-Risk Alma Eğilimi)	102
Tablo 3.61: Tanı Test Sonuçları.....	103
Tablo 3.62 : Model sonuçları (Finansal Davranış Seviyesi-Risk Alma Eğilimi)	104
Tablo 3.63: Model sonuçları (Finansal Okur Yazarlık -Risk Alma Eğilimi)	104
Tablo 3.64: Tanı Test Sonuçları.....	104
Tablo 3.65: Model sonuçları (Finansal Bilgi Seviyesi –Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi).....	105
Tablo 3.66: Tanı Test Sonuçları.....	106
Tablo 3.67: Model sonuçları (Finansal Tutum Seviyesi –Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi).....	107
Tablo 3.68: Tanı Test Sonuçları.....	108

Tablo 3.69: Model sonuçları (Finansal Davranış Seviyesi –Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi).....	109
Tablo 3.70: Model sonuçları (Finansal Okur Yazarlık – Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi).....	109
Tablo 3.71: Tanı Test Sonuçları.....	110
Tablo 3.72: Araştırma Hipotez Sonuçları	112



ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1.1: Finansal Okuryazarlığın Bileşenleri	14
Şekil 3.1 :Araştırma Modeli	72
Şekil 3.2:Normal dağılım eğrisi	75
Şekil 3.3: Revize Edilmiş Faktör Modeli	82
Şekil 3.4: Hatalar ve Tahminler Serpilme Diyagramı (Finansal Bilgi Seviyesi-Risk Alma Eğilimi)	102
Şekil 3.5: Hatalar ve Tahminler Serpilme Diyagramı (Finansal Tutum Seviyesi-Risk Alma Eğilimi)	103
Şekil 3.6: Hatalar ve Tahminler Serpilme Diyagramı (Finansal Okur-Yazarlık -Risk Alma Eğilimi)	105
Şekil 3.7 Hatalar ve Tahminler Serpilme Diyagramı (Finansal Bilgi Seviyesi – Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi).....	107
Şekil 3.8. Hatalar ve Tahminler Serpilme Diyagramı ((Finansal Tutum Seviyesi – Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi).....	109
Şekil 3.9 : Hatalar ve Tahminler Serpilme Diyagramı (Finansal Okur Yazarlık – Belirsizliğe Karşı Tolerans)	111
Şekil 3.10: Araştırma Modeli Sonuç Çıktısı	113

GİRİŞ

Tüketim tasarruf kararlarına teorik açıdan bakıldığında; rasyonel ve öngörü sahibi tüketicilerin hayatları boyunca yapmış oldukları tüketimden fayda sağladığı varsayılmaktadır. En basit modelde, tüketicinin ulaşabileceği yaştan günümüzdeki yaşına kadar geçen her dönemde sağladığı faydanın günümüz değeri bireyin yaşam boyunca beklediği faydayı verir. Varlıklar ve tüketim de bütçe kısıtları da dikkate alınarak bu yaşam boyunca beklenen faydaya göre belirlenir. Dolayısıyla teori, rasyonel ve öngörü sahibi tüketicilerin iskonto oranları, yatırım getirileri, kazançlar, emeklilik, sosyal güvenlik yardımları ve enflasyon ile ilgili beklentilerinin olduğunu varsayar. Ayrıca optimal tüketim tasarruf kararları için bu bilgileri kullandığına inanır. Yani bireyler gelecek kaynaklarına bakarak bugünkü harcamalarını ve tasarruflarını planlar. Bu planı gerçekleştirirken de bireylerin emeklilik, faiz, enflasyon oranları gibi birçok kavram hakkında bilgi sahibi olduğunu, bu oranların gelecekte nasıl değişeceğini öngörebildiğini, gelecekteki oranların günümüzdeki karşılığını hesaplayabildiğini düşünür (Lusardi, 2008: 2). Peki bireyler günden güne daha da karmaşık bir hal alan finans dünyasındaki kavramlar hakkında bilgi sahibi midirler? Güncel değerleri takip ediyorlar mı? Hesaplamaları yapabiliyorlar mı? Öngöründe bulunabiliyorlar mı? Yoksa günü kurtarma telaşının önüne geçilemiyor mu? Sürekli harcamaya veya sürekli birikime dayalı bir hayatı mı tercih ediyorlar? Daha da önemlisi ekonominin yapıtaşlarını oluşturan risk alarak getiride bulunacağına inandıkları işlerini kurmuş girişimcilerin bu konuda bilgisi ne kadardır?

Finansal kavramlar hakkında temel bilgi seviyesine sahip olan, temel matematiksel hesaplamaları yapabilen, gelirleri ve giderlerinin takibini oluşturdukları bütçe ile takip eden ve giderlerinin gelirlerini aşmaması için önlemler alan, geleceği düşünen, hedefler koyan ve bu hedeflere ulaşmak için çaba harcayan, düzenli olarak finansal durumunu kontrol eden, güncel haberlerin takibini yapan ve geleceğe dair öngöründe bulunabilen bireyler olan finansal okuryazarlar son dönemlerin ilgi çekici konusu olarak öne çıkmayı başarmıştır. Alan yazın incelendiğinde konu üzerinde çeşitli çalışmaların yapılmakta olduğu; işletmeler (Brown vd., 2006: 183), hane halkı (Atkinson ve Messy, 2012: 6; Bönnte ve Filipiak, 2012: 3402; Disney ve Gathergood, 2013: 2247), yatırımcılar (Abreu ve Mendes, 2010: 518), mali müşavirler (Dağdelen, 2017) ve öğrenciler (Chen ve Volpe, 1998: 107; Beal ve Delpachitra, 2003: 69; Cude vd., 2006:

102; Temizel ve Bayram, 2011: 73; Ansong ve Gyensare, 2012: 126; Chinen ve Endo, 2012: 778; Louw vd., 2013: 439) gibi farklı örnekler üzerinde çalışmaların sürdürüldüğü görülmektedir. Her ne kadar finansal okuryazarlık girişimcilik niyeti ile olan ilişkiyi sorgulayan çalışmalar alan yazında yer alsada girişimciler üzerinde yapılmış çalışma yok denecek kadar azdır.

Bu çalışmada girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeyleri tespit edilmeye çalışılmış ve girişimcilerin risk alma ve belirsizliğe karşı tolerans özellikleri ile girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyeleri arasındaki ilişki sorgulanmıştır.

Araştırmanın birinci bölümünde, finansal okuryazarlık kavramı, özellikleri, bileşenleri, önemi, geliştirilmesi için yapılması gerekenler üzerinde durulmuş ve finansal okuryazarlık hakkında yapılan çalışmalar ile sonuçları sunulmuştur.

Araştırmanın ikinci bölümünde girişimcilik ve girişimci kavramı, girişimciliğin kişilik özellikleri, fonksiyonları, avantajları, dezavantajları, başarı ve başarısızlık nedenleri, önemi hakkında bilgi verilmiştir. Ayrıca girişimcilik ile ilgili yapılan çalışmalar hakkında genel bilgi aktarılmıştır.

Araştırmanın son bölümü olan üçüncü kısımda ise araştırmanın amacı, önemi, hipotezleri, modeli, yöntemi ve kısıtları aktarılmıştır. Araştırmaya katılan girişimcilerin demografik özellikleri verilmiş ve finansal okuryazarlık seviyesine olan etkileri incelenmiştir. Finansal okuryazarlık konusuna dair analizlerin verilmesinin ardından finansal bilgi, finansal tutum, finansal davranış ve finansal okuryazarlık seviyesi ile risk alma eğilimi ve belirsizliğe karşı tolerans arasındaki ilişki sonuçları sunulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

FİNANSAL OKURYAZARLIK

Finansal okuryazarlık kavramı, 2008 küresel krizi ile önemi anlaşılan ve sonrasında uluslararası alan yazında yerini alan bir kavramdır (Er vd., 2014: 114). Bireylerin içinde bulunduğu konjonktürel yapıyı anlaması, yorumlaması ve geleceğe dair tahminlerde bulunarak finansal durumunu şekillendirmesi üzerine çalışılan alandır. Fakat kavram tam olarak kendini kabul ettirebilmiş değildir. Öyle ki finansal okuryazarlık ismi dahi ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir. Her ne kadar kavram, ABD, Avusturya ve birçok ülkede finansal okuryazarlık (financial literacy) olarak kabul edilmiş olsa da, İngiltere’de ve Kanada’da finansal yeterlilik (financial capability) ismi olarak tercih edilirken finansal farkındalık (financial awareness) veya ekonomi yazarlığı (economy literacy) kavramlarının da yazarlar veya kurumlar tarafından kullanıldığı görülmektedir. (Kaderli vd., 2016: 92 aktaran Dağdelen, 2017: 3).

1.1 Finansal Okuryazarlık Kavramı

Konuyla ilgili literatür incelendiğinde görülmektedir ki finansal okuryazarlık ile ilgili net bir tanım bulunmamaktadır. Konu üzerinde çalışan araştırmacılar kavramı yorumlamış ve farklı şekillerde açıklamışlardır. Örneğin; Mason ve Wilson (2000: 31) kavramın doğru tanımlanmasının önemi üzerinde durmuş ve finansal okuryazarlığın artırılmasında öncelikli olanın kavramın ne anlama geldiğini tam olarak özümsemek olduğunu belirtmiştir. Mason ve Wilson finansal okuryazarlığı bireylerin finansal karar alma sürecinde olası finansal sonuçları tespit etme, bilgi toplama, durumu anlama ve değerlendirme yapma yetisi olarak tanımlamıştır. Mandell (2006: 2) ise kavramı, insanların kendi menfaatleri için vermeleri gereken finansal kararlarda bilmesi zorunlu olan bilgi olarak ele almıştır. Schagen ve Lines (1996: 91) finansal okuryazarlık kavramının finansal planlama, problem çözme ve karar verme yetenekleri üzerine kurulduğunu dile getirmişlerdir. Huston (2010: 306) finansal okuryazarlığı “*bireysel finansman ile ilgili bilgileri kişinin ne kadar iyi anlayabildiği ve kullanabildiğinin göstergesi*” olarak tanımlamıştır.

Türkiye’de finansal okuryazarlık ve finansal erişim konusunda farkındalık oluşturmak ve bu konuda olanakları genişletmek amacıyla bilinçlendirme çalışmaları yapan, eğitim imkanlarını sağlayan, araştırma yapan, konu ile alakalı yapılan

uygulamalara destek veren ve politika üretilmesi hususunda çaba sarf eden ve Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nce (OECD) tanınan bir kuruluş olan Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER, 2018) ise finansal okuryazarlığı bireylerin para kullanımında ve para yönetiminde gerekli bilgiye sahip olma, bu bilgi ile değerlendirme yapma ve etkin karar verme becerisi olarak yorumlamıştır.

Uluslararası Finansal Eğitim Ağı (INFE) tarafında Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'ne (OECD) hazırlanan raporda finansal okuryazarlık; finansal kararların alınabilmesi ve bireylerin finansal mutluluğa ulaşabilmeleri amacıyla gereken farkındalık, bilgi, beceri, tutum ve davranış bütünü biçiminde tanımlanmıştır (OECD INFE, 2011: 3).

Noctor ve diğerlerinin (1992) yapmış olduğu tanıma göre ise, finansal okuryazarlık, bilinçli bir şekilde değerlendirme yapabilme ve paranın kullanımı ve yönetimine yönelik etkin kararlar alabilme yeteneğidir. Bu tanım Finansal Hizmetler Kurumu, Ulusal Sürekli Yetişkin Eğitim Enstitüsü, ANZ bankası, Avustralya yetişkin okuryazarlık konseyi ve birçok araştırma kuruluşu tarafından kabul edilmiştir (Alkaya ve Yağlı, 2015: 586).

Wagland'a göre (2006'dan aktaran Er vd., 2014: 116) finansal okuryazarlık kavramı sadece finans konusunda bilgi edinip anlama, değerlendirme yapma ve karar alma prosedürünü kapsamamaktadır. Finansal okuryazarlar ayrıca finansal kararlarla alakalı araştırma yapma, değerlendirme ve finansla alakalı konularda ortaya çıkan sorunları çözmek amacıyla kullanma becerilerine de sahip olmalıdır.

Marcolin ve Abraham (2006: 2) finansal okuryazarlığın ne olduğunu kalem kalem yapılan işlemleri vererek açıklamış ve bankadaki hesabının geliri ve giderini düzenleyerek dengeleyebilme, bütçe hazırlayabilme, bütçenin her yönünü düşünerek bilinçli ve güven veren kararlar alma, tasarruf edebilme, yatırım yapma, borçtan kaçınma veya yönetme stratejilerini öğrenebilme, geleceği planlama becerisi olarak açıklamışlardır.

Finansal okuryazarlığı pek çok yönüyle inceleyen ve bu konu hakkında önemli çalışmaları bulunan Lusardi (2008) ise finansal okuryazarlığı basit ve ileri düzey finansal okuryazarlık olarak ikiye ayırmıştır. Lusardi'ye göre basit düzeyde finansal okuryazarlık temel ekonomik kavramlar bilgisi, temel finansal sayısal işlemlerde yeterlilik, risk çeşitlendirme bilgisini kapsarken, ileri düzey finansal okuryazarlık risk ve getiri ilişkisi,

tahvillerin, yatırım fonlarının ve hisse senetlerinin işleyişi, temel varlık fiyatlandırması, uzun dönem getiriler, dalgalanmalar gibi bilgileri içermektedir.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (Sezici ve Çelikkol, 2016: 421) tanımı ise şu şekildedir; “Bir bireyin kişisel bütçesini yönetme sürecinde etkin ve bilinçli kararlar alabilmesini sağlayan temel finansal bilgiye sahip olması ve bu kararları uygulayarak bireysel ve toplumsal finansal refahı artırma yetisidir.” Tanım incelendiğinde finansal okuryazarlık sürecinin bilgiyi anlama, yorumlama ve karar verme aşamalarını içermesinin yanında finansal kararlarla alakalı bilginin araştırılması, değerlendirilmesi ve fayda sağlayacak bir şekilde kullanılması aşamalarını da içerdiği görülmektedir.

Bütün tanımlar ele alındığında finansal okuryazarlık; bireylerin bütçelerini yönetebilmek adına araştırma yaparak gerekli bilgiyi toplayabilme, bu bilgiyi değerlendirerek durumu idrak edebilme, olası sonuçlara göre gelecekle alakalı tahminlerde bulunabilme, ihtimallere yönelik yapmış olduğu planlama doğrultusunda uygun finansal kararlar verebilme ve beklenmeyen durumlar için de hazırlıklı olabilme yetilerinin tümü şeklinde açıklanabilir.

1.1 Finansal Okuryazarlığın Özellikleri

Finansal okuryazarlık kavramının daha açık bir şekilde ifade edilebilmesi için finansal okuryazar sayılan bireylerin sahip olması gereken özellikleri veya bilgi derecesini de irdelemekte fayda bulunmaktadır. Bir birey için finansal okuryazar denilebilmesi için finans konusunda bir uzman gibi bilgi sahibi olmasına gerek yoktur. Fakat bireylerin taleplerine ve dolayısıyla ihtiyaçlarına yanıt verecek düzeyde bilgi ve beceri sahibi olması gerekmektedir. Bir örnek vermek gerekirse; finansal okuryazar hisse senedi değerlemesi hakkında bilgi sahibi olmak zorunda değilken, hisse senedi kavramını, diğer finansal ürünlerden farkını bilmek durumundadır (Gökmen, 2012: 23). Kişi, sadece bugüne bakarak hareket etmezken bilgi ve tecrübesiyle geleceği de düşünerek planlar yapmakta ve uygulamaktadır. Riskleri hesaplar ve davranışlarında dikkate alır. Öğrenmeye açık ve tecrübelidir (Hogart ve Hilgert, 2002: 48). Bu örnekleri çoğaltmak mümkündür. Bu bölümde ise finansal okuryazarlık tanımlarından elde edilen birkaç özellik detaylandırılacaktır. Bunlar; paranın optimal ve etkin yönetimi, gelir gider bütçesi oluşturma ve borçlanma, geleceğe ilişkin finansal planlama ve doğru ürün seçimidir.

1.1.1 Paranın Optimal ve Etkin Yönetimi

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nce (OECD) tanınan Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği finansal okuryazarlığı “kişinin para kullanma ve yönetimi hakkında bilgiyle değerlendirme yapip, etkili karar verme becerisi” olarak tanımlamıştır (Sezici ve Çelikkol, 2016: 421). Tanımdan da anlaşılacağı üzere para ve paranın yönetimi finansal okuryazarlık konusunun çekirdeğini oluşturmaktadır. Günlük yaşamda para ürün ve hizmet alımında kullanılan devlet tarafında bastırılan nakit olarak algılanmaktadır. Fakat ekonomistlerin paraya bakış açısı farklılık göstermektedir. Ekonomistlere göre para; nakit para ile birlikte çek, tahvil, hisse senedi gibi mal ve hizmet alımında veya borçların ödenmesinde etkili olan değişim aracı olma, hesap birimi olma ve değer muhafaza aracı olma gibi fonksiyonlara sahip her şeydir (Öztürk, 2014: 32). Para konusunda yeterli bilgi seviyesi;

- Matematiksel hesaplama yapma,
- Mal ve hizmetleri ihtiyaçlara göre belirleme, uygun olanları seçme ve satın alma,
- Paranın zaman değerini hesaplama,
- Faturaları tam ve zamanında ödeme,
- Finansal ürünleri değerlendirme,
- Faiz hesaplaması yapılabilme,
- Enflasyonun para değeri ve alım gücü üzerindeki etkisini anlama

gibi yetilere sahip olmayı gerektirir (Barmaki, 2015: 18).

Paranın yönetimi ise; faturaların ödenme şekli, paranın idaresi, bütçenin oluşturulması, kayıt tutulması, günlük maliyetlerin hesaplanması ve gelecekte bu maliyetleri değişimine dair tahmin yürütme, gelir ve giderin dengelenmesi ile planlamanın yapılması gibi konuları içerir (Öztürk, 2014: 35; Barmaki, 2015: 20). Stango ve Zinman (2007: 31), faiz oranlarını doğru bir ödeme akışı üzerinden hesaplayamayanların daha fazla borç aldıklarını ve daha az miktarda servet biriktirdiğini tespit etmişlerdir. Lusardi ve Tufano (2008: 6) ise çalışmalarında bileşik faizi küçümseyen bireylerin borçlarını ödemekte zorluk çektiği sonucuna ulaşmışlardır. Moore (2003: 15) ise yüksek maliyetli ev kredisi alan bireylerin düşük finansal okuryazarlık düzeyine sahip olduğundan bahsetmiştir. Türkiye’de bu alana yoğunlaşmış ve finansal okuryazarlık seviyesini yükseltmek amacıyla birleşmiş milletler kalkınma programı,

habitat derneği, visa ve birçok bankanın ortaklaşa surdrdğ “Paramı Ynetebiliyorum” projesi dikkat çekmektedir.

Yapılan alışmalar göstermektedir ki; kişilerin para ya da gelir elde etmek için gösterdikleri çaba kadar elde ettikleri parayı doğru bir biçimde yönetebilmeleri de önem arz etmektedir.

1.1.2 Gelir Gider Bütçesi Oluşturma ve Borçlanma

Marcolin ve Abraham (2006: 2) finansal okuryazarlığı banka hesabındaki para akışını düzenleyerek gelir - gider dengesini sağlama, bütçe oluşturma, bütçeye dair bilinçli kararlar verme, tasarrufta bulunma ve borçtan kaçınma veya yönetme yollarını öğrenme yetisi olarak açıklamışlardır. Hayta (2011) finansal bilgi ve becerisi olmayan bireylerin borçlarını geciktirme ya da iflas etme eğilimlerinin daha yüksek olduğunu (Saraç, 2014: 9), DeLaune ve arkadaşları (2010) da tüketicilerde kredi borcunda %59,4 gibi yüksek bir oranda artışa neden olduğu sonucuna ulaşmıştır (Gutnu ve Cihangir, 2015: 417). Tanımdan ve araştırma sonuçlarından da anlaşılacağı üzere bütçe oluşturma ve borçlanma finansal okuryazarların bir diğer becerisini göstermektedir. Bütçe; bireylerin varlıklarını sürdürebilmek için kendi belirledikleri bir plan dairesinde gelir ve giderlerini dengelemelerine denir. Bütçe uygulamasını bireylerin yanında aileler, kuruluşlar ve devlet tüzel kişiliği de tercih ederken, bütçe henüz gerçekleşmemiş gelecekte gerçekleşecek olan ihtimalleri içerir (TDK, 2019).

Bütçe bireyin sınırlarını, para idaresindeki başarisını ve daha önce belirlediği hedeflere ne lde ulaştığını gösterir. Bütçe bireyin finansal açıdan yaşamış olduğu sorunları tamamen ortadan kaldırmamakla birlikte minimum maliyetle ihtiyaçları gidermede, gelirinden daha fazla harcama yapmaktan kaçınmada, istikrarın sağlanmasında, geleceğe dair daha etkin kararlar almada etkilidir. Ayrıca olağan harcamaların dışında gelişen harcamalar için de bireylerin daha hazırlıklı olmasını sağlamaktadır. Örneğin tahmin edilen onarım harcaması için kişi daha önceden birikim yapmaya başlayabilir ve onarım maliyetini kendi bütçesinden karşılayabilir. Ek olarak bütçe; satın alacağı ürünün ihtiyaç mı yoksa istek mi olduğunun sorgulanmasında dolayısıyla da alışverişte bilinçli davranılmasında da rol oynamaktadır (ztrk, 2014: 38-40).

Bireylerin bütçe oluşurmada maksimum fayda sağlayabilmesi için ise bütçenin bazı özelliklere sahip olması gerekmektedir. Bu zellikler şu şekilde sıralanmaktadır.

- Amaç doğrultusunda hazırlanmalıdır. Kısa vadedeki amaçlarla uyumlu olmalı ve uzun vadedeki amaçlara da rehber olmalıdır.
- Gerçekçi olmalıdır. Bütçe oluşturulurken gelir ve yaşam standartları dikkate alınmalıdır.
- Fuzuli harcamalardan kaçınan, amaçları öncelik sıralamasına göre sıralayan ve bu doğrultuda gerçekleştiren bir bütçe olmalıdır.
- Esnek olmalıdır. Değişkenlik gösteren tutarlara sahip olan harcama kalemleri belirlenmeli ve bireyin sahip olduğu kazancın belli bir oranı bu kalemlere ayrılmalıdır.
- Uygulanabilir olmalıdır. Bireyin harcamalarını sınıflandırması ve bütçenin harcama yaptığı tüm ürün kalemlerini içermesi gerekmektedir (Hayta, 2011: 64-69'dan aktaran Saraç, 2014: 12).

1.1.3 Geleceğe İlişkin Finansal Planlama

Schagen ve Lines (1996: 91), finansal okuryazarlığı tanımlarken finansal planlama yapma, problem çözme ve karar verme kavramlarını kullanmıştır. Hogart ve Hilgert (2002: 48) ve Gökmen (2012: 24) ise bireyin sahip olduğu bilgi ve tecrübesi ile finansal planlamada bulunmasını finansal okuryazar olarak sayılan kişilerin ortak özelliği olarak kabul etmişlerdir.

Finansal planlama bireylerin finans durumunu gözetererek hedeflerine ulaşma sürecidir (Öztürk, 2014: 35). Bireyler finansal planlama yaparak;

- Giderlerini dikkate alarak gelirleri oranında yaşamlarını devam ettirme,
- Belirlediği hedefler doğrultusunda tasarruf ve yatırım kararları alma,
- İstek ve ihtiyaçlarını önem derecesine ve aciliyet durumuna göre sıralayarak önceliklerin ne olduğunu saptama (Barmaki, 2015: 20),
- Ulaştığı finansal hedeflerin diğer finansal hedefleri ne derece etkilediğini gözlemlenme (Öztürk, 2014: 37),
- Finansal belirsizliğin ortadan kaldırma (Saraç, 2014: 13)

gibi konularda daha özenli davranabileceklerdir. Ayrıca finans durumunu planlayan kişilerin daha uygun kararlar vererek daha fazla kazanma eğilimine sahip olduklarını gösteren çalışmalar da mevcuttur (Öztürk, 2014: 35).

Finansal planlama içerisinde yer alan hedefler uzun, orta ve kısa vadeli olabilmekte ve kişiye, refah düzeyine göre değişim göstermektedir. Fakat ortak hedefler ev satın alma, çocukların eğitim masrafları için birikim yapma ve emeklilik dönemlerini planlama olarak sayılabilmektedir. Hedefe ulaşıldığında bireyin yeni hedefi oluşacağı için planlama süreci sona ermemektedir. Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi de bu durumu doğrulamaktadır. Bireyler belirlemiş olduğu hedeflere ulaştıktan sonra piramidin bir üst basamağına ulaşacak ve yeni ihtiyaçlar ya da hedefler ortaya çıkacaktır. Güvenlik ihtiyacını karşılamasının ardından ait olma ihtiyacı ardından değer ihtiyacını karşılamak isteyecektir. Ayrıca bireyin hedefleri, yaşam tarzı ile birlikte veya miras, evlilik, iş durumu gibi nedenlerle de değişiklik gösterebilmektedir. Finansal planlama dinamik bir süreç olarak kabul edilmeli ve belli zaman aralıklarında düzenlemeler yapılmalıdır (Öztürk, 2014: 35-37).

Doğru yapılmış finansal planlamada,

- Finansal konulardaki amaçlar tespit edilmeli,
- Bireyin elde ettiği net gelir belirlenmeli,
- Amaçlara ulaşmak için alternatifleri bulunmalı ve optimal olan seçilmeli,
- Plan uygulanmalı,
- Düzenli aralıklarla belirlenmiş planın kontrolü sağlanmalı
- Gerektiği takdirde değişiklikler yapılmalıdır (Madura, 2004: 3'ten aktaran, Gökmen, 2012: 27).

Ayrıca sadece finansal okuryazar olan bireyler finansal planlama yapıyor demek doğru bir ifade olmayabilir. Finansal planlama yapmak isteyen bireyler, finans konularına ağırlık vererek finansal okuryazarlık seviyelerini mi yükseltiyor yoksa finansal okuryazarlık seviyeleri yüksek bireyler mi finansal planlamaya ağırlık veriyor? Bu sorunsal düşünüldüğünde finansal okuryazarlık ve finansal planlama iki farklı değişken olarak ortaya çıkmaktadır. Bu iki değişken arasındaki ilişkide ise bağımlı ve bağımsız değişken tartışılmaktadır. Lusardi ve Mitchell'ın (2007a) yapmış olduğu çalışma bu soruyu yanıtlar niteliktedir. Çalışmada bireylerin iş hayatına girmeden önceki finansal okuryazarlık seviyeleri incelenmiş ve gençken finansal okuryazarlık seviyesi yüksek olan bireylerin emekliliklerini planlamaya daha yatkın oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Finansal okuryazarlık konusunda bilgisi olmayan yaşlı bireylerin emeklilikleri için ne

kadar birikim yapmaları gerektiğini bilmemeleri ve daha az servete sahip olmaları endişe yaratmakta (Lusardi ve Mitchell, 2006) iken finans konusunda bilgi sahibi olan bireyler emekliliklerini planlamaya yatkındırlar (Lusardi ve Mitchell, 2007b: 13). Herhangi bir tasarruf planlamasında bireyin sayısal işlemleri yapabilmesi, paranın şimdiki değerlerini hesaplayabilmesi ve erken birikimin avantajını anlayabilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla, ekonomik önem açısından, hem faiz bileşimi bilgisi hem de basit hesaplamalar yapabilme yeteneği planlamanın en güçlü belirleyicileridir (Lusardi, 2008: 2). Bu sonuçlar da göstermektedir ki doğru finansal planlama için finansal okuryazar olmak gerekmektedir.

1.1.4 Doğru Ürün Seçimi

Yapılan çalışmalar gösteriyor ki yüksek finansal okuryazar seviyesinin borsa katılımına bağımsız bir etkisi bulunmaktadır ve (Van Rooij, Lusardi ve Alessie, 2007: 449, Kimball ve Shumway 2006:1) finansal okuryazarlık düzeyi düşük bireyler borsaya katılmaktan kaçınmaktadır (Van Rooij, Lusardi ve Alessie 2007: 449; Kimball ve Shumway 2006: 7; Hilgert vd., 2003: 320).

2012 yılında yayımlanan Türkiye finansal yeterlilik araştırma sonuç raporuna göre, yüksek ve orta seviyede gelire sahip kişilerde banka hesapları ve banka kredileri yaygın olarak kullanılan finansal enstrümanlardır. Bireyler altın ve döviz gibi resmi olmayan finansal ürünlere göre karmaşık finansal ürünler hakkında daha fazla bilgi edinme tutumuna sahiptirler. Ayrıca finansal ürün seçiminin en uygun finansal ürün bulunana kadar devam ettiğini belirtmişlerdir. Şehirde ve kırsalda yaşayan bireylerin finansal ürün seçimine bakıldığında ise, kırsalda yaşayan bireylerin finansal ürünün değerine odaklandığı görülürken; şehirde yaşayanlar finansal ürünün getirisinin yüksek olup olmamasına odaklanmaktadır. Geliri yüksek bireylerde finansal ürünlere ulaşma ve kullanma zorluğunun azaldığı görülmüştür (SPK, 2012: 3). Eğitim düzeyinin de finansal ürünler hakkındaki bilgi düzeyi üzerinde etkili olduğu saptanmıştır (Fettahoğlu, 2015: 107). Ayrıca genç yaşlarda finansal bilgiye sahip olan bireylerin finansal ürün kullanma eğilimlerinin daha yüksek olduğu belirlenmiştir (Van Rooij, Lusardi ve Alessie, 2007).

1.2 Finansal Okuryazar Olma Göstergeleri

Finansal okuryazar olma tanımı gibi finansal okuryazar olma göstergelerinde de fikir birliği mevcut değildir. Fakat farklı çalışmalarda yazarlar bu koyuya yer vermiş ve finansal okuryazar olan bir bireyin özelliklerine değinmişlerdir.

Örneğin; Schagen ve Lines (1996 : 91), çalışmasında finansal okuryazar olan bir bireyin;

- Para yönetiminde ana kavramlar hakkında bilgi sahibi olduğunu,
- Finans kuruluşları, sistemler ve servisler hakkında en az bireysel işlemlerini gerçekleştirebilecek kadar bilgisinin olduğunu,
- Hem genel hem de spesifik konularda finansal yeteneğe sahip olduğunu,
- Finansal ilişkiler konusunda etkili ve sorumlu yönetimine izin veren tutumlara sahip olduğunu belirtmişlerdir.

Amerika'da finansal okuryazarlık konusunda üst yetkililere hazırlanan raporda, bireylerin finansal okuryazar sayılabilmesi için; (PACFL, 2008: 36-37):

- Finans sisteminin işleyişini anlaması ve kurumlar hakkında bilgisinin bulunması,
- Nakit işlemleri yönetebilmesi,
- Öncelikleri belirlemesi ve sahip olduğu kaynaklara göre bütçeleme yapması,
- Acil ve beklenmedik durumları dikkate alması, güvenlik önlemleri alması ve hazırlıklı olması,
- Kredi ihtiyacı halinde mevcut seçenekleri karşılaştırması,
- Konuta gereksinim duyması halinde seçebileceği kira veya satın alma gibi olasılıkları değerlendirebilmesi,
- Riskleri tespit edebilmesi, kontrol edebilmesi ve kaçınabilmesi,
- Temel yatırım araçlarının risk - getiri ilişkisini değerlendirebilme,
- Geleceği düşünebilmesi, emeklilik dönemi için planlama yapması veya bireysel emeklilik hesabına sahip olması gerekmektedir.

Remund (2010: 279) ise finansal okuryazarlık hakkında yapılan araştırmaları ve finansal okuryazarlık tanımlarını incelemiş ve finansal okuryazarların sahip olması gereken becerileri beş kategoriye ayırmıştır. Bu kategoriler;

- finansal kavramlar bilgisi,
- bu kavramlar hakkında iletişim kurma becerisi,
- kişisel finans yönetimi yeteneği,
- uygun finansal kararlar alma kabiliyeti,
- gelecekteki finansal gereksinimleri planlamada güven şeklindedir.

1.3 Finansal Okuryazar Olmanın Faydaları

Günümüzde yaşam şartları değişmekte, finans dünyası gelişmekte ve finansal ürün ve hizmetler karşısında tüketici daha da zorlanmaya başlamaktadır. Finansal ürünlerin somut ürün ve hizmetlere göre daha karmaşık bir yapıya sahip olması, risk ve getirinin hizmeti sunan tarafından tam olarak açıklanmama olasılığı, kapsam ve koşulların sıkışık ve küçük harflerle tüketicilerin dikkatini çekmeyecek şekilde sunulması, finansal kuruluşların reklamlar ve pazarlama tekniklerini kullanarak tüketiciyi etkileme gücü ve tüketicinin bilgi yönünden dezavantaja sahip olması gibi nedenler tüketicinin finans ile mevcut olan problemlerini büyütmektedir. Bu problemlerin azalmasının ve tüketicilerin korunmasının bir yolu ise tüketicilerin finansal okuryazarlık seviyelerini arttırmaktan geçmektedir. Finansal okuryazarlık ile tüketiciler; finansal güvencelerini sağlamak amacıyla daha aktif bir rol oynamakta ve bireysel sorumluluklarını almaktadırlar (Gökmen, 2012: 45-46).

Finansal okuryazarlar, finansal karar alma sürecini izleyerek hem tasarruf hem de borçlanma kararlarında bireysel refahlarını arttırmaktadırlar. Bilgileri sayesinde finansal ürünleri seçerek, farklı finansal ürünleri ellerinde bulundururlar, kredi kartı kullanımında bilinçli davranırlar (İçke, 2017: 21-22). Finansal davranışlarında dikkatlidirler. Dolandırılma olasılıkları azdır. Yatırımlarını çeşitlendirirler. Sıkıntılı günlere karşı tedbirlidirler. Krizlerden daha az etkilenirler (Gökmen, 2012: 45-46).

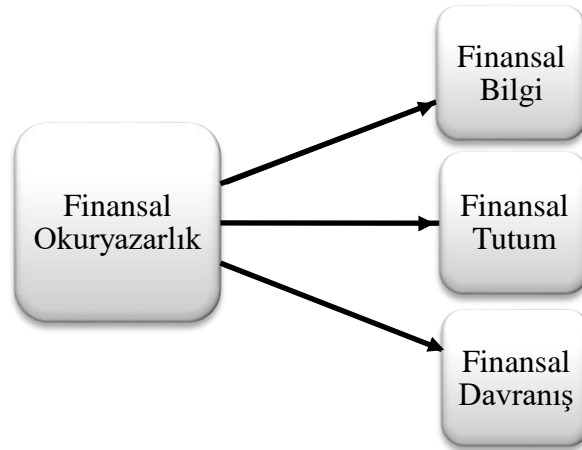
Bireylerdeki bu bilinç ayrıca makro düzeyde de etkisini gösterir. Bireylerin sofistike finansal ürünlere göstermiş olduğu talep, finansal kalkınmayı da tetiklemektedir (İçke, 2017: 22). Yapmış oldukları piyasa araştırması, piyasada daha etkin firmaların varlığını sürdürmelerini sağlamaktadır (Bay vd., 2014: 37; Jariwala ve Sharma, 2011). Dolayısıyla ülkenin uzun dönem büyüme potansiyelini etkilemektedirler (Widdowson ve Hailwood, 2007: 37-38).

Finansal okuryazar olmanın tüketiciler açısından birçok faydası bulunurken konu girişimciler için değerlendirildiğinde daha da mühim bir mesele ve hatta gereklilik olarak

ortaya çıkmaktadır. Yapmış olduğu yeniliklerle, sağladığı istihdamla, ekonomiye katkısıyla çevresini etkileyen bir girişimcinin vermiş olduğu finansal kararlarda bilinçli hareket etmemesi tüketicilerin kararlarına nazaran daha yıkıcı sonuçlar doğuracaktır. Finansal okuryazarlık yetisi girişimcilerde görülen ve literatürde yer etmiş hataların azaltılmasında yardımcı olacaktır. Örneğin; işletmenin kurulumunda alınan yanlış kararlar büyük maliyet kayıpları ile son bulmaktadır. Finansal okuryazar olan girişimciler işletmenin kuruluş yeri için maliyet hesaplaması yapabilecek ve gelişmeleri de takip ederek geleceğe dair tahminde bulunarak hem kurulum aşamasında hem de sonrasında daha az maliyetli bir seçim yapabilecektir. Ayrıca finansal okuryazarlık girişimcilerin başarısız olmasının nedenlerinden bir diğeri olan rekabet analizinde yardımcı olacaktır. İşletmenin sahip olduğu güçlü ve zayıf yönleri, pazarı ve rakipleri analiz ederken finansal okuryazarlık önemli bir yeti olarak ortaya çıkacaktır. Finansal okuryazarlık ayrıca yetersiz sermaye, düzensiz para akışı ve finansal plansızlıklar, parite (kur) riski, faiz ve fiyat riski gibi problemlerin de kontrol altına alınmasında rol oynayacaktır. Bu hatalar sonraki bölümde ayrıntılı olarak anlatılacaktır.

1.4 Finansal Okuryazarlığın Bileşenleri

Finansal okuryazarlık hakkında birçok tanım olduğu gibi bileşenleri hakkında da farklı yorumlar mevcuttur. Kavramın; temel para bilgisi, gelir konusundaki bilgi, para idaresi bilgisi, tasarruf ve yatırım bilgisi ile harcama ve borçlanmaya ilişkin bilgi olmak üzere beş bileşenden oluştuğunu savunan yazarlar olduğu gibi (Barmaki, 2015: 18-25; Barmaki ve Şener, 2017: 72) finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranış olmak üzere üç bileşenle ölçüldüğünü savunan yazarlar da mevcuttur (Akkaya ve Yağlı, 2015: 587-589; OECD, 2017: 15-39). Bu çalışmada da 4 kıtada 14 farklı ülkede uygulanarak kabul gören OECD tarafından oluşturulan finansal okuryazarlık ölçeğinin kullanılması dolayısıyla OECD'nin ayrımı dikkate alınmış ve finansal okuryazarlığı oluşturan üç bileşen ele alınmıştır.



Şekil 1.1: Finansal Okuryazarlığın Bileşenleri

1.4.1 Finansal Bilgi

Finansal bilgi; finans ve ekonomi ile ilgili haberlerin takibi, finansal ürün ve hizmetlerin karşılaştırılması ve bilinçli finansal kararlar alınması için gerekli olan yapıtaşlarından biridir (OECD, 2017: 15). Bütçeleme, tasarruf etme, yatırım yapma, sigorta, kredi, basit ve bileşik faiz hesaplaması, enflasyonun alım gücüne etkisi, risk - getiri ilişkisi, bilanço gibi temel kavram bilgisi bu grupta dikkate alınır (Akkaya, Yağlı, 2015: 587; OECD, 2017: 15-16).

Finansal bilgi iki grupta incelenmektedir. Bunlar mikro ve makro düzeyde ekonomiye ait bilgilerdir. Mikroekonomi bilgisi geniş anlamda ekonomi içinde var olan tüm işletmelerin ve bireylerin ekonomik yapısını etkileyen veya etkileyecek olan olayların ne olduğunu gösteren, detaylandıran metinler, şekiller, tablolar gibi araçların oluşturduğu muhasebe ve muhasebe dışı bilgileri kapsayan gerçekler bütünüdür. Dar anlamda ise işletmelerin finansal tablo göstergelerine ait muhasebe ile ilgili bilgilerdir. Makroekonomi bilgisi ise daha geniş ölçekli olup yıllık bütçe planları, cari açık gibi ekonominin geneline ait bilgileri ele almaktadır (Özdemir, 2011: 8-9).

Basit düzey finansal bilgi ve sayısal kabiliyet bireylerin kendi finans işlemlerinde bağımsız olmasına ve haberler veya olaylarda kendi finansal durumunun iyi yönde ilerleyebilmesi için tepki vermesine olanak sağlamaktadır (OECD, 2017: 15). Dolayısıyla finansal okuryazar diye nitelendirilen kişiler bu bilgilere sahip olma durumundadırlar.

G-20 ülkeleri üzerinde yapılan çalışmada finansal bilgi düzeyi hakkında şu sonuçlara ulaşılmıştır (OECD, 2017: 19).

- Enflasyon karşısında paranın değeri hakkındaki bilgi düzeyi Türkiye’de %55, Endonezya’da %14, Meksika’da %74 düzeyinde olmuştur. Araştırmaya katılan G-20 ülkelerinin hepsi dikkate alındığında ise ortalama %53 olarak belirlenmiştir.
- Ortalama 5 katılımcıdan 4’ünün doğru yanıtladığı faiz bilgisinde ise Türkiye’nin başarı oranı %84, İtalya’nın başarı oranı %54, Hindistan’ın başarı oranı %67, Suudi Arabistan’ın başarı oranı %69, Güney Afrika’nın başarı oranı ise %70 düzeyindedir.
- Basit faiz hesaplamasında ortalama %51 başarı oranı görülürken Türkiye’de %54, Meksika’da %12, Arjantin’de %22, Hindistan ve Güney Afrika’da %42 başarı oranı görülmüştür.
- Bileşik faiz hesaplamasında doğru yanıt veren katılımcı örneklemin %42’sini oluştururken, hem basit hem bileşik faizi doğru hesaplayanların oranı % 27’dir. Türkiye’de ise bu oran %19’dur.
- Risk ve getiri arasındaki ilişkiyi doğru yorumlayanların ortalaması % 78’dir. Bu oran Türkiye’de ise %90 çıkmıştır.
- Enflasyon tanımı ortalama % 77 doğru verilirken, Türkiye’de enflasyonun doğru bilinme oranı %84’dür.
- Finansal ürünleri çeşitlendirme ve risk konusunda ise doğru ortalaması %59’dur. Bu oran İtalya’da %37, Rusya’da %41, Türkiye’de ise %74 olmuştur (OECD, 2017: 19).

G-20 ülkeleri ve Türkiye karşılaştırılması yapıldığında ise Türkiye’nin enflasyon karşısındaki para değeri, basit faiz bilgisi, risk ve getiri arasındaki ilişki, enflasyonun tanımı ve finansal ürün çeşitlendirilmesi konularında Türkiye’nin daha başarılı olduğu görülmektedir.

G-20 ülkelerinde bireylere sahip oldukları finansal bilgi düzeyi hakkında yorum yapmaları istenildiğinde ise bireylerin neredeyse yarısı (%48) ortalama bilgi düzeyine sahip olduğunu dile getirmiştir. Amerika’da yaşayan bireylerin %40’ı çok yüksek finansal bilgiye sahip olduğunu düşünürken Meksika’da Türkiye’de, İtalya’da, Japonya’da yüksek finansal bilgi düzeyine sahip olduğunu iddia edenler %5’in altında kalmıştır. Türkiye’de katılımcıların yarısından çoğu ortalama bilgi düzeyine sahip olduklarını iddia etmişlerdir (OECD, 2017: 21).

1.4.2 Finansal Tutum

Tutum; bireylerin göstermiş olduğu davranışın ön eğilimidir. Bireyin iç dünyasının bir ürünü olarak ortaya çıkan, sahip olduğu yargılar ve inançlar ile şekillenen coşku ve tanıma süreçleridir. Bireyler tarafından öğrenme yoluyla edinilmektedir ve nesnelere veya olgulara karşı edindiği tepki eğilimidir. Bireylerin sahip olduğu tutumlar tutarlılık gösterirler fakat bireyin duygularında, düşüncelerinde veya sahip olduğu bilgi düzeyinde yaşanan değişiklik tutumların da değişmesine yol açabilir (Korkmazıyrek ve Hazır, 2017: 63-64).

Finansal tutum bireylerin finans konusunda bilgisi olmasına rağmen harekete geçirici özelliği bulunması yönüyle finansal okuryazarlık kavramının bir bileşeni olarak ele alınmaktadır (OECD, 2017: 39). Bireylerin finans konusunda kısa ve uzun vadeli hedefler koymasđ ve düzenli aralıklarla bu hedefleri gözden geçirmesi (Öztürk, 2014: 14), parayı kullanırken gösterdiği özen, idareli harcama yapma ve tasarruf etme eğilimleri (OECD, 2017: 39) finansal tutum altında incelenmektedir. Bireylerin gelecek için birikim yapma konusundaki tutumları olumsuz ise birikim davranışında bulunmaması daha olası iken, kısa vadedeki istek ve ihtiyaçlar bireylerde ön plana çıkıyorsa acil durum planlaması veya uzun vadeli düşünerek tasarruf etme olasılığı düşük seviyede olacağı üzerinde tartışılabilir (TEB, 2014: 1).

2017 yılında G-20 ülkeleri üzerinde yapılan çalışmada ülkelerin finansal tutum seviyeleri hakkında bilgi vermektedir. Bu çalışmaya göre;

- Neredeyse yarısının (%48) “bugün için yaşa” bakış açısında olmadıklarını, %43’ünün harcama yapmayı tasarruf etmeye göre daha tatmin edici bulmadıklarını, fakat %29 gibi azınlıkta kalan katılımcıların “para harcanmak içindir” söylemini ret ettiğini dile getirilmiştir.
- G -20 ülkelerinin neredeyse hepsinde, “bugün için yaşa” söylemine katılmayan kişi sayısı “para harcamak içindir” ve harcama yapmak insanı tatmin eder söylemlerini kabul etmeyen kişi sayısından daha fazladır.
- Türkiye’de ise “para harcamak içindir” söylemine katılmayanların oranı %20’nin altında, harcama yapmanın tasarruf etmeye göre daha tatmin edici bulmayanların oranı yaklaşık %45 ve “bugün için yaşa” söylemine katılmayanların oranı ise yaklaşık %55’tir (OECD, 2017: 40).

2013 yılında finansal okuryazarlık hakkında yapılan başka bir çalışmada ülkelerin genel finansal tutum ortalamalarını sunmaktadır. Yapılan çalışma incelendiğinde ise ülkeler arasında oldukça farklı sonuçların ortaya çıktığı görülmüştür. Finansal okuryazarlığa da yaklaştıran uzun vade esas alınarak hareket etmeye yatkınlık Ermenistan'da %11 iken, Peru'da %71'e ulaşmıştır. Türkiye'de ise finansal tutumu yüksek diye nitelendirilen kişilerin oranı %61 oranındadır. Bu oran ile 15 ülkenin içerisinde bulunduğu çalışmada 7. sırada yer almaktadır (TEB, 2013: 5).

1.4.3 Finansal Davranış

Davranış, bireylerin çevrelerine yansıttığı bilişsel, duygusal ve fiziksel tepkilerin bütünüdür. Bu tepkinin oluşmasında kişinin yetenekleri, tutumları, becerileri, bilgileri ve alışkanlıkları rol oynamaktadır ve çevresel koşullar ve kişilik özellikleri neticesinde şekillenmektedir (Sabuncuoğlu ve Tüz, 2013: 37).

Bireylerin finans durumunu ve mutluluğunu da onların uzun ve kısa dönemdeki finans konusunda göstermiş olduğu tepkileri yani davranışları belirler. Bütçe kullanımı, finansal kararların sorumluluğunu üstlenme, karşılaştırma yaparak veya üzerinde düşünerek alışveriş yapma, faturaları zamanında ödeme, mali işleri takip etme gibi finansal kontrolleri gerçekleştirmek; birikim yapma, geçimini sağlama ve dış şoklarla yüzleşme, uzun vadeli hedeflere ulaşmak için çaba gösterme gibi finansal dayanıklılığı sağlayacak davranışlar ve finansal ürün seçiminde bilinçli davranmak finansal davranış üzerinde etkili olacaktır (OECD, 2017: 27-34).

Sadece finansal okuryazarlık seviyesi yüksek olan bireyler, ekonomik davranışlarda bulunur ya da finansal bilgisi yüksek olan kişiler finansal kararlarında başarılıdır söylemleri beklenen fakat doğru olmayan yargılardır. Her ne kadar finansal bilgi seviyesi düşük olan bireylerin finans hakkındaki fikirleri olumsuz ve finansal kararları daha az verme eğiliminde de olsa (Chen ve Volpe, 1998) finans günlük hayatla iç içe girmiş bir kavramdır. Finansal seviyesi düşük olan bireyler de finansal kararlar vermekte ve tasarrufta bulunmaktadırlar. Öyle ki politikaların oluşturulmasında endişe edilen finansal okuryazar seviyesi düşük bireylerin ekonomiye dolaylı etkileridir (Lusardi ve Mitchell, 2007a: 39). Campbell (2006: 1590) nerdeyse her ailenin tercih ettiği ev kredilerini incelemiş olduğu çalışmada bu endişeyi doğrulamıştır. Campbell çalışmada riskli varlık piyasalarına katılmama, riskli portföyleri çeşitlendirmeme ve ev kredilerini tekrar finansa etme seçeneklerinde başarısız olma konuları üzerinde

durmuştur. Bazı hataların diğer hatalardan kaçınırken yapıldığını tespit etmiş ve finansal okuryazarlık seviyesi düşük olan bireylerin daha çok hata yaptığını vurgulamıştır. Kimball ve Shumway (2006:10) ise finansal okuryazarlık seviyesi yüksek olan bireylerin başarısını çalışmasında sunmuştur. Finans konusunda bilgili bireylerin finansal ekonomistlerin kendilerinden beklediği şekilde yatırımlarını sürdürdüğünü ve portföylerinin ekonomistlere göre ideal olan seçimlere yakın olduğunu tespit etmiştir. Chen ve Volpe (1998) ise finans bilgisi yüksek öğrencilerin bütçeleme, gelirlerinden az harcama yapma, düzenli yatırım yapma gibi finansal davranışlarda daha başarılı olduklarından bahsetmişlerdir.

Öte yandan Calvert, Campbell ve Sodini (2005: 707) hane halkı yatırım kararlarının ne kadar etkin olduğu sorusuna cevap aradıkları çalışmalarında finansal açıdan bilgili bireylerin daha verimli, fakat agresif yatırımlarda bulunduğunu belirlemişlerdir. Bu agresif tavırların ise büyük kayıplara neden olabileceğini dile getirmiştir.

Hilgert ve arkadaşları (2003: 321) ise finans konusunda bilgi sahibi olmak ile ekonomik davranış arasında ilişki olduğundan bahsetmiştir. Kredi yönetimi, tasarruf ve yatırım konularında bilgi sahibi olan bireylerin bilgilerini uygulamaya geçirebileceği gibi ekonomik davranışta bulunan bireylerin bilgi seviyesinde artışın olabileceğini savunmaktadır. Başka bir deyişle farklı iki değişken olan finansal okuryazarlık ile ekonomik davranışın birbirlerini çift yönlü etkilediğini ve finansal okuryazarlık seviyesinin artmasında rol oynadığını savunmuştur.

Jorgensen (2007) ise finansal bilgi ve davranış arasında ilişkiyi doğrulamış aynı zamanda tutumunda bu iki kavramla ilişkili olduğunu saptamıştır. Finans bilgisinden yüksek puan alan katılımcıların hem finansal davranışlarda hem de finansal tutumda yüksek puan aldığını, finansal tutumda yüksek puan alan katılımcıların finansal davranışta da yüksek puan aldığını belirlemiştir.

G-20 ülkelerinde bazı finansal davranış örnekleri incelendiğinde ise şu sonuçlar ortaya çıkmıştır (OECD, 2017: 27-36).

- Katılımcıların %60'ı bütçe oluşturmaktadır. Ülkeler arasında ise bu oran çeşitlilik göstermektedir. Alman katılımcıların %35'i bütçe oluştururken, Fransız katılımcıların %85'i bütçe oluşturmaktadırlar. Türkiye'de ise bu oran %78'dir.

- Katılımcıların %87'si finansal kararlarda kendilerini sorumlu hissediyorken Endonezya'da finansal kararlarda sorumlu olduğuna inanan katılımcıların oranı % 98, Arjantin'de ve Güney Afrika'da bu oran %67 olmuştur.
- Bir ürünü veya hizmeti satın almadan önce maddi gücü ile karşılayabildiğini dile getirenlerin oranı % 76 çıkmıştır. Bu oran bütün ülkelerde %50'nin üzerindedir. Türkiye'deki oran ise %80'dir.
- "Faturaları zamanında öderim" diyen katılımcıların oranı % 75'tir. Güney Afrika'da % 48 ile araştırmaya katılan G-20 ülkelerinin en düşük skoru elde edilmişken en yüksek skor %95 ile Fransa'da görülmüştür. Türkiye'de faturaları zamanında ödediğini bildirenlerin oranı %66'dır.
- Hesaplarda hata olup olmadığını tespit etmek veya dolandırıcılık faaliyetlerinin yaşanıp yaşanmadığını anlamak amacıyla mali durumunu düzenli takip eden katılımcıların oranı G-20 ülkelerinde % 68 olmuştur. Fransa ve Almanya'da mali durum kontrolü yapanların oranı yaklaşık olarak %90'a ulaşmaktadır. Kore ve Türkiye'de ise kontrol işlemi diğer ülkelere göre nispeten düşüktür ve yaklaşık %50 civarındadır.
- Birikim yapan katılımcıların oranı %64'tür. Bu oran Çin'de %96, Suudi Arabistan'da %91 gibi rakamlara ulaşırken, Arjantin'de %24, Brezilya'da %30 gibi düşük düzeylerde görülmektedir. Türkiye'de ise katılımcıların %50'si tasarrufta bulunmaktadır.
- G-20 ülkelerinde 12 ay sonunda gelirlerinin giderlerini karşılamadığını dile getirenlerin oranı %35 olmuştur. Arjantin'de bu oran %71 iken Türkiye'deki katılımcıların yarısı gelirlerinin giderleri için yeterli olmadığını dile getirmişlerdir. Türklerin %42'si böyle bir durumla karşı karşıya kaldıklarında ise borç istediklerini belirtmişlerdir.
- Uzun dönem finansal hedeflere ulaşma çabasında olduğunu dile getiren katılımcıların oranı %53 iken bu oran Türkiye'de %44 olmuştur.
- G-20 ülkelerinde bilinçli bir şekilde karar verdiğini veya kararlarında bağımsız kişilerden ya da kuruluşlardan tavsiye aldığını belirten katılımcı oranı %64 olmuştur. Türkiye'de ise bu oran yaklaşık %60 seviyesindedir. Bu oran Endonezya'da %90'lara yaklaşırken İtalya'da yaklaşık %30 seviyesindedir (OECD, 2017: 27-36).

1.5 Finansal Okuryazarlığın Karar Vericiler Açısından Önemi

Daha önceki bölümlerde ifade edildiği gibi finansal okuryazarlık kavramı gün geçtikçe değeri artan ve devlet adamları, ekonomistler, bankalar, akademisyenler tarafından daha sık gündeme getirilen bir kavram olmaktadır. Öyle ki dünya çapında ekonomik işbirliği alanında en önemli platformlardan biri olan ve finansal konular hakkında tartışmaların olduğu ve işbirliklerinin yapıldığı G-20 zirvesinin 2015 yılı gündem maddelerinden biri finansal okuryazarlık olarak belirlenmiştir (Alkaya ve Yağlı, 2015: 586). Gitgide daha küçük yaşlara inen kredi kartı kullanımı, ürün çeşidini arttıran bankalar, yeni teknolojilerin gelişmesi, yaşanan ekonomik krizler finans dünyasını daha da karmaşık hale getirmektedir ve üzerinde durulması gereken bir konu olarak ortaya çıkarmaktadır. Finansal okuryazarlığın İngilizce bilmekle veya diğer bilim dallarında okuryazar olmakla eş öneme sahip olduğunu dile getiren Bianco ve Bosco (2000) finansal okuryazarlığın özellikle işletme fakültelerinde üzerinde durulması ve tartışılması gereken bir konu olduğundan bahsetmiştir.

Bu konu birey ile aile açısından, girişimciler açısından ve finansal sistem ile ekonomi açısından ayrı ayrı değerlendirmek yerinde olacaktır.

1.5.1 Finansal Okuryazarlığın Birey ve Aile Açısından Önemi

Ekonomide önemli iktisadi karar vericilerden biri de bireylerdir. Finansal okuryazarlık bireyler için birçok açıdan önemlidir çünkü finansal okuryazarlık seviyesi bireylerin karar süreçlerinde etkili olmaktadır. Finansal okuryazar olan bireyler;

- Daha fazla gelir elde edebilmekte (Gökmen, 2012: 47),
- Borç alırken akıllıca davranmakta ve borçlarını yönetebilmekte (Gökmen, 2012: 47),
- Finansal hedefler belirlemekte ve hedeflerinde gerçekçi davranmakta (Gökmen, 2012: 47),
- Yeteneklerine uygun davranmakta ve abartmamakta (Gökmen, 2012: 47),
- Kendine finansal konularda güvenmekte (Gökmen, 2012: 47),
- Borsaya katılım sağlamakta (Lusardi, 2008: 2; Gökmen, 2012: 47),
- Finansal ürün seçiminde bilinçli kararlar almakta (European Commission, 2007 aktaran Er, Temizel, Özdemir ve Sönmez 2014: 117),

- İhtiyaç duyduğu hizmet ve ürünleri tespit ederek ihtiyaç olarak görmediği ürünleri almaktan kaçınmakta, doğru seçimler yapmakta (European Commission, 2007 aktaran Er vd., 2014: 117; Gökmen, 2012: 47),
- Riskleri ölçerek, finansal açıdan sorun oluşturabileceğine inandığı riskleri almamakta (European Commission, 2007 aktaran Er vd., 2014: 117),
- Finansal planlama ve bütçeleme yapmakta (Gökmen, 2012: 47),
- Bireysel tasarruflarını artırmakta (Altıntaş, 2009: 152; Gökmen, 2012: 47),
- Tüketici haklarını bilmekte (Gökmen, 2012: 47),
- Emeklilik yaşantılarında refah kaybı yaşamamak için emeklilik planlamasına başvurmakta (Altıntaş, 2009: 152; Lusardi, 2008: 2; Gökmen, 2012: 47),
- Kriz ortamından daha az seviyede etkilenmekte (Er vd., 2014: 115),
- Zayıf borçlanma davranışından kaçınmakta ve yatırıma dönüştürmektedirler (Lusardi, 2008: 2; Özgüler, 2013: 33).

Yükseköğretim kurumlarından olan üniversitelerin de buldukları bölgeyi ekonomik açıdan etkileme gücünün olduğu bilinmektedir. Üniversiteler, eğitimin yanı sıra ekonomiye de doğrudan ve dolaylı olarak katkı sağlamaktadır (Akçakanat, Çarıkçı ve Dulupçu, 2010: 176). Öğrencilerin çoğu ailelerinden farklı şehirlerde kendi hayatları üzerinde durmaya çalışmakta ve birçok finansal ürünü kullanmak durumunda kalmaktadır. Örneğin; kredi kartı kullanmakta, banka aracılığı ile faturalarını ödemekte, üniversite harç ücretlerinin ödemelerini internet üzerinden yapmakta, eğitimleri için kredi çekmekte veya seyahat sigortası ve sağlık sigortası yaptırmaktadır. Hatta öğrencilerin finans ile ilişkilerinin yeni başladığı ve önlerinde uzun bir hayat olduğu düşünüldüğünde finansal işlemlerin yönetimi ve finansal planlanma ile daha uzun süre karşı karşıya geleceklerinden söz edilebilir. Bu işlemlerin başarılı bir şekilde sürdürülmesi finansal refahın artırılmasında etkilidir (Temizel ve Bayram, 2011: 84). Dolayısıyla finansal okuryazarlık kavramı bireyler üzerinde olduğu kadar önemli bir iktisadi faktör olan üniversite öğrencileri için de önem arz etmektedir.

Ek olarak finansal bilgi düzeyi bazı çalışmalarda stres ve hastalıklarla da ilişkilendirilmiştir. Finansal bilgi düzeyi düşük olan bireylerin finansal problemlerle karşılaştığı ve sonuç olarak stres yaşayan bireylerin çeşitli hastalıklarla karşı karşıya kaldığı görülmüştür (Sporakowski, 1979: 75).

1.5.2 Finansal Okuryazarlığın Girişimciler Açısından Önemi

Ekonomi üzerinde belirleyici rol oynayan aktörlerden biri olan girişimciler açısından da finansal okuryazarlık kritik bir öneme sahiptir. Girişimcilerin başarılı olmasında finansal okuryazarlık yol gösterici olacaktır. Finansal okuryazarlar matematiksel hesaplamalar, faiz, enflasyon, paranın zaman değeri, risk dağıtımını vb. konular hakkında bilgi ve deneyim sahibi olmalarından dolayı yetersiz sermaye, düzensiz para akışı ve finansal plansızlıklar, parite (kur) riski, faiz ve fiyat riski gibi problemlerle karşılaşma ihtimalleri daha düşüktür. Bu sorunların ortaya çıkması durumunda ise ihtiyatlı davranışlar sayesinde çözüm üretilebilecektir.

Ayrıca, girişimci kişilik özelliklerinden biri olarak kabul görülen risk alma eğiliminin finansal okuryazarlık ile birlikte pozitif yönde hareket edeceği düşünülmektedir. Bilgi toplayan, gelişmeleri izleyen ve gelecekle alakalı tahmin yürüten finansal okuryazar girişimciler rakiplerine göre daha fazla risk alabileceklerdir. Burada bahsedilen risk alma; körü körüne alınan ve hırsı içerisinde barındıran eylemden ziyade getirisi ve götürüsü açısından hesaplanmış bilinçli hareketi kastetmektedir.

İlaveten finansal okuryazarlık düzeyinin bir diğer girişimci kişilik özelliklerinden olan belirsizliğe karşı tolerans seviyesi üzerinde etkili olacağı düşünülmektedir. Finansal okuryazar girişimcilerin hem geleceğe dair ihtimalleri gözden geçirmesi hem de olağan dışı durumlara karşı aldığı tedbirler belirsizliği daha yüksek seviyede tolere edebileceğini düşündürmektedir.

1.5.3 Finansal Okuryazarlığın Finansal Sistem ve Ekonomi Açısından Önemi

Finans dünyasının karmaşık hale gelmesi ve tüketici üzerindeki risk ile sorumluluğun artması nedeniyle finansal tüketiciyi korumak, finansal piyasaların ve ülke ekonomisinin işleyişinde sorunların çıkmasına mani olmak adına finansal okuryazarlık bir gereklilik olmuştur (Temizel, 2010: 15). Finansal okuryazarlık sadece bireyler açısından değil aynı zamanda finansal kurumlar ve ülke ekonomisi açısından da önemlidir (Dağdelen, 2017: 18). Bireylerin düşük seviyede finansal okuryazarlığa sahip olması ve kredilere erişimin kolay olması sebebiyle birçok ülke aşırı borç ve düşük tasarruf gibi sorunlarla karşılaşmaktadır (Şahin ve Barış, 2017: 80). Finansal okuryazarlık ise bireylerin ne şekilde tasarruf edecekleri, borçlanacakları, yatırım yapacakları ve yaşamlarındaki finansal meseleleri nasıl yönetecekleri konularında belirleyici faktördür.

Finansal okuryazarlık seviyesi yüksek tüketici; beklentisini karşılayan, kaliteli, hızlı, ucuz mal üreten firmaların varlığını korumaları açısından önem taşımaktadır. Williams (2007) finansal okuryazar seviyesi yüksek tüketicilerin piyasa araştırması yaptığını, firmaları etkin bir şekilde incelediğini, tedarikçi seçiminde daha optimal kararlar verdiğini ve bu sayede pazarda tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamayan, kabiliyetsiz veya sahteciliğe başvuran firmaların pazar dışında kalmalarını sağladıklarını dile getirmiştir. Bu bilinçle hareket eden bireyler, piyasada daha etkin firmaların varlığını sürdürmelerini sağlarlar (Bay vd., 2014: 37; Jariwala ve Sharma, 2011). Dolayısıyla; bu durum finansal kurumlar tarafından sunulan hizmet ve ürünlerin belirlenmesinde ve tüketiciye ulaşma sürecinin tespitinde etkili olmaktadır. Bireylerin sahip olduğu finansal okuryazarlık seviyesi yatırım kararları üzerinde rol oynayacaktır. Yatırım kararlarıyla birlikte kaynakların tahsisi de değişecektir. Reel ekonomideki kaynaklar ise devletlerin büyüme potansiyellerini etkileyecektir (Widdowson ve Hailwood, 2007: 37-38).

Ayrıca finans konusunda farkındalık ve bilgi düzeyinin artması ile finansal ürün ve hizmet kullanımının artması; iktisadi dalgalanmaların azalmasına, finansal piyasa araçlarının geliştirilmesine katkı sağlayacaktır. Dolayısıyla bu durum ekonomik kalkınmada hızlandırıcı bir rol oynayacaktır (Jariwala ve Sharma, 2011).

Piyasalarda yanlış seçimler yapan bireylerin olmasıyla yaşanacak olan negatif bir durum ise finansal seviyesi düşük bireyleri olumsuz etkilediği gibi firmaları ve hatta yüksek eğitim düzeyine sahip olan üst düzey yöneticileri de etkileyecektir. Riskli yatırımlardan tam olarak kaçınmak finans konusunda bilgi sahibi olan bireyler ve firmalar için bile mümkün olmayacaktır (Kılıç, Ata ve Seyrek, 2015: 131).

Ek olarak finansal okuryazarlığın yüksek olması kurumsal yönetişimin de gelişmesine katkıda bulunacaktır (Bay vd., 2014: 37). İşletmeleri takip etmek isteyen, değerlendirmeyi talep eden bireylerin artması; işletmelerin saydamlık, hesap verebilirlik, tutarlılık gibi yönetişim ilkelerine önem vermesine neden olacaktır.

1.6 Finansal Okuryazarlığın Geliştirilmesi

Günlük hayatta bireyler yaşamlarını sürdürürken; “Hangi kredi kartı avantajlı?”, “Bir ürün alındığında hangi ödeme şekli seçilmeli?”, “Ne kadar tasarruf yapılmalı?”, “Hangi finansal ürüne yatırım yapılmalı?”, “Birikimler nasıl ve ne zaman değer kazanır?” gibi birçok soruyla finansal ürünleri seçmek ve finansal kararlar vermek zorunda kalmaktadırlar. Fakat yapılan araştırmaların büyük kısmı (Lusardi ve Mitchell, 2007a:

35; National Council on Economic Education, 2005; Beal ve Delpachitra, 2003: 77; Altıntaş, 2009: 166; Louw vd., 2013: 447) tüketicilerin finansal okuryazarlık seviyesinin düşük olduğu sonucunu işaret etmektedir. Öyle ki bireylerdeki düşük finansal okuryazarlık seviyesi sadece gelişmekte olan ülkelerde değil aynı zamanda gelişmiş ülkelerde de ortaya çıkan bir sorundur (The Economist, 2008). Günlük hayatla bu kadar iç içe geçmiş konuda bilgi düzeyinin düşük çıkması şaşırtıcıdır. Dolayısıyla finansal okuryazarlık seviyesinin artırılması için gerekli çabanın gösterilmesi, çözüm yollarının bulunması gerekmektedir.

Bu amaç doğrultusunda tarihte hükümetlerin bazı çalışmaları olmuştur. İkinci Dünya savaşı sonrasında Japonya kamu kurumları ve medya ile birlikte çalışarak tasarruf üzerine bir kampanya başlatmıştır. Bu kampanya ile birlikte birçok hane halkı almış oldukları bonusun yarısını biriktirmeyi bir kural haline getirmiştir ve bu kampanya son yıllarda Japonya'nın yüksek tasarruf oranına sahip olmasında etkili olmuştur (Bernheim 1991'den aktaran Lusardi, Mitchell, 2007a: 42). Türkiye'de ise 6-14 yaş aralığındaki çocukların finans konusunda bilinç kazanabilmesini amaçlayan Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), Türk Eğitim Bankası (TEB) ve Unicef "Sanat Yoluyla Sosyal ve Finansal Eğitim" adlı bir çalışma başlatmışlardır (Alkaya ve Yağlı, 2015: 586). Ayrıca tasarruf oranlarının artırılması amacıyla 2017 yılında zorunlu Bireysel Emeklilik Sigortası (BES) sistemine geçilmiştir.

Ayrıca bireylerin finans konusunda yeterli eğitim almaması finansal okuryazarlık seviyesinin düşük olmasında bir neden olarak kabul edilmiştir (Crain, 2013: 2; DeLaune vd., 2010: 103). Eğitim öğretim hayatları boyunca ekonomi dersi alan öğrencilerin finansal okuryazarlık seviyesinde yükselme olduğu (Lusardi ve Mitchell 2007b: 19), aynı zamanda finans bilgisi üzerinde rol oynarken finansal tutumu ve davranışı da değiştirme sürecinde aracı olduğu (Jorgensen, 2007: 48) görülmektedir. Dolayısıyla her birey için önemli olan bu konu üniversitelerde sadece sosyal bilimler öğrencilerine değil sağlık, fen, eğitim bilimleri öğrencilerine de temel düzeyde kalsa dahi verilmesi gerekmektedir. Finansal okuryazarlıkta eğitim ayağını araştıran Crain (2013) müfredatları incelediği çalışmasında 435 üniversite içinde 308 üniversitenin farklı fakültelerinde konuyla alakalı bir dersin olduğunu ve sadece 37 üniversitede tüm öğrencilerin alabileceği finansal okuryazarlığı konu alan bir seçmeli dersin olduğunu tespit etmiştir. Crain'in (2013) araştırma sonucuna göre verilen eğitimlere çok az öğrenci ulaşabilmektedir. Bu

eğitimlerin yaygınlaştırılması ve hatta ulaşılabilirliği arttırmak amacıyla eğitimi lise düzeyine indirgenmesi finansal okuryazarlığın geliştirilmesinde katkı sağlayacaktır.

Çalışanların yeterli birikim yapmadığını ve finansal okuryazarlık seviyesinin düşük olduğunu tespit eden şirketlerin çoğunlukla başvurduğu yollardan biri de eğitimler/seminerlerdir (Lusardi ve Mitchell, 2007a: 40; Bernheim ve Garrett, 2003). Bu eğitimlerin etkisi ise tartışmalı bir konudur. Literatürde eğitimlerin bireylerin finansal okuryazarlık seviyelerini arttırdığını gösteren çalışmalar mevcuttur (Bernheim ve Garrett, 2003: 1487; Lusardi, 2004: 168; Clark ve d'Ambrosio 2008: 10; Kimball ve Shumway, 2006: 10; Caskey, 2006; Lusardi ve Mitchell, 2007b: 19; Jorgensen, 2007: 48). Aynı zamanda, verilen eğitimlerin finans konusunda düşük bilgisi olan bireylerin eğitim alan bireylere göre daha az birikim yaptığını tespit eden fakat eğitim süresi arttıkça (8 – 10 saat) finansal davranışlar üzerinde çok az ya da hiç etkisi olmadığını ortaya koyan çalışmalar (Schreiner, vd., 2002) ve hatta verilen eğitimin finansal okuryazarlık seviyesinin yükselmesinde ve davranışa dönüşmesinde geri planda kaldığını gösteren çalışmalar da (Duflo ve Saez, 2004, 147; Duflo ve Saez, 2003, 835; Madrian ve Shea, 2001) vardır. Burada verilen eğitimlerin etkisi kabul edilmeli, başarısız eğitimlerin eksiklikleri tespit edilmeli ve doğru bir müfredat ile doğru bir eğitim aracıyla daha verimli hale getirmek adına bazı düzenlemeler yapılmalıdır. Lusardi ve Mitchell (2007a: 43) finansal davranışlardan biri olan emeklilik planlaması üzerinde yapmış olduğu çalışmasında iş yerlerinin vermiş olduğu seminerlerin eksiklikleri olduğunu dile getirmiştir. Çalışmada bahsedilen eksiklikler ve yer verilen birkaç öneri şu şekildedir:

- Seminerlerin ulaştığı kişi sayısı kısıtlıdır ve finansal okuryazarlık hakkında hiç eğitim almamış kişiler çoğunlukta.
- Verilen tek seferlik eğitimler yetersizdir. Uzun dönemli bir planlama yapılması gereklidir.
- Eğitimler sadece bilgilendirme şeklinde tasarlanmaktadır. Davranışları değiştirmeye yönelik yönü bulunmalıdır.
- Seminerlere katılan bireyler farklı bilgi düzeylerine sahiptir. Herkese uygun bir eğitimden ziyade bireyler bilgi düzeylerine ve ilgi alanlarına göre eğitim gruplarına bölünmelidir.

Temizel ve Bayram (2011: 79) finansal okuryazarlık konusunda yapılan çalışmalardan çıkarmış olduğu sonuçlar da eğitimlerin nasıl olması gerektiği hakkında fikir vermektedir. Buna göre;

- Eğitimler eğlenceli, erişilebilir, belli bir zaman dilimini kapsayacak şekilde, hedef kitle dikkate alınarak yapılandırılmalıdır.
- Bireylere küçük yaşlarda bu eğitimler sunulmalıdır.
- Yazılı eğitim malzemeleri kullanılmalıdır.

Ayrıca İnsanların finansal okuryazar olabilmeleri için bilmeleri gerekenlerin ne olduğu, temeli neyin oluşturduğu konusunda bazı standartların oluşturulması ve bu standartların tek bir kurum tarafından belirlenmesi ve yönetilmesi yararlı olacaktır (Lusardi, 2008: 16).

Finansal okuryazarlık seviyesinin artırılmasında bilgi teknolojileri de alternatif bir yoldur. Okullarda ders olarak yürütmek yerine amaca uygun çevrimiçi derslerle finans konusundaki bilgisizliğin önüne geçilebilir (Lusardi, 2008: 16).

Verilen teşviklerle de bireyler finansal konulara ilgi duyabilir. Çocukların eğitimi veya emeklilik için oluşturulan fonlara teşvik bireyleri bu fonlara yönlendirerek bilgi almalarını sağlayabilir (Lusardi, 2008: 17).

Ayrıca bireylere bazı davranışların kazandırılması da finansal okuryazarlığın gelişiminde rol oynayacaktır. Bu davranışlar ,

- Bilgi teknolojilerini öğrenmek,
- Hesaplarını takip ederek aylık gelir gider oranını belirlemek,
- Aylık harcama kalemlerini gösteren kredi kart ekstrelerini incelemek,
- Kredileri takip etmek,
- Yeni bir ürünü satın almak veya değiştirmek gibi finansal hedefler belirlemek,
- Bütçe oluşturmak ve harcamalarında bu bütçeyi aşmamaya özen göstermek,
- Değer yaratan iyi borcu ve bütçede azalmaya neden olan kötü borcu tespit etmek,
- Tüketicinin sahip olduğu hak ve sorumlulukları öğrenmek ve uygulamak,
- Yapmış olduğu harcamalarda riskleri öngörmek ve giderleri hesaplamak,
- Öğrenmeye açık olmak olarak sıralanabilir (Saraç, 2014: 10).

Birçok konuda olduğu gibi finansal okuryazarlık seviyesinin geliştirilmesinde de sosyal çevre önemli bir yer kaplamaktadır. Literatürde de yapılan çalışmalar (Duflo ve Saez, 2004: 147; Duflo ve Saez, 2003: 20) sosyal çevrenin katalizör etkisi gösterdiğini tespit etmiştir. Bireylerin finansal okuryazarlık konusunda verilen eğitimlere katılma eğilimleri artmıştır. Hatta kişiler finansal okuryazarlık konusundaki bilgi düzeyleri düşük olsa da emeklilik planlaması gibi finansal araçları kullanmada istekli davranmışlardır.

1.7 Finansal Okuryazarlığı Etkileyen Faktörler

Finansal okuryazarlık seviyesi konusunda yapılan çalışmalar (Lusardi, Mitchell, 2007: 35; National Council on Economic Education, 2005; Beal ve Delpachitra, 2003: 77; Altıntaş, 2009: 166; Louw vd., 2013: 447) gösteriyor ki dünya genelinde ülkelerin gelişmişlik düzeyleri birbirinden farklı olmasına rağmen sonuç pek farklılaşmamakta ve finansal okuryazarlık seviyesi genel olarak düşük çıkmaktadır (Lusardi, 2011:13). Fakat yine de bireylerde finansal okuryazarlığın farklılaşmasına sebebiyet veren faktörler bulunmaktadır. Bu faktörlerden bazıları, sosyo-demografik özellikler, aile geçmişi, arkadaş çevresi, zenginlik- servet, kişilik özellikleri ve umutsuzluk olarak sayılabilir.

1.7.1 Sosyo-Demografik Özellikler

Yapılan birçok çalışma cinsiyet, eğitim düzeyi, yaş gibi sosyo-demografik özelliklerin kişilerdeki finansal okuryazarlık seviyeleri üzerinde rol oynadığını doğrulamaktadır. Örneğin; erkeklerin finansal okuryazarlık seviyesi kadınların finansal okuryazarlık seviyesine göre daha yüksektir (Lusardi ve Mitchell, 2007b: 19; Lusardi ve Mitchell 2008; Lusardi ve Mitchell, 2006; Van Rooij, Lusardi ve Alessie, 2011; Lusardi ve Mitchell, 2011; Markovich ve DeVaney, 1997; Chen ve Volpe, 1998; Lusardi vd., 2010: 367). Ayrıca eğitim düzeyi yüksek bireylerin finansal okuryazarlık seviyesi eğitim seviyesi düşük bireylere göre daha yüksektir (Lusardi ve Mitchell, 2007b: 19; Campbell, 2006: 1590; Jorgensen, 2007: 40). İlaveten, yaşça büyük bireyler gençlere göre daha yüksek finansal okuryazarlık seviyesine sahiptir (Lusardi, Mitchell, 2007b :10; Lusardi ve Mitchell 2011; Chen ve Volpe, 1998).

Öte yandan bu durumun aksi sonuçlara ulaşan çalışmalar da mevcuttur. Er, Temizel, Özdemir ve Sönmez'in (2014) çalışmasında katılımcıların finansal okuryazarlık seviyesini düşük, orta ve yüksek olarak ayırmıştır. Çalışmaya göre finansal okuryazarlığı düşük seviyede olan kadınlar çoğunlukta olsa da; orta düzey finansal okuryazarlığa sahip

olan katılımcıların %61,3'ünün, yüksek düzey finansal okuryazarlık seviyesine sahip katılımcıların ise neredeyse yarısının (%47,5) kadın olduğunu tespit etmiştir. Danes ve Hira (1987) ise erkeklerin birçok alanda kadınlardan daha fazla bilgisi olduğunu tespit ederken, genel finans yönetimi konusunda kadınların daha yüksek bilgi birikimi olduğunu dile getirmiştir. Jorgensen (2007) de öğrenciler üzerine yaptığı çalışmasında finansal bilgi seviyesi, finansal tutum ve finansal davranış ile kadın erkek arasında bir farklılaşma olmadığını tespit etmişlerdir. Üzerinde çalışılan evrende kadın erkek farkı olmaksızın aynı eğitimi alan katılımcıların varlığı bu durumun nedeni olarak ileri sürülmüştür.

Van Rooij, Lusardi ve Alessie (2011: 456) çalışmasında basit düzeydeki finansal okuryazarlığın eğitim ile yükseltileceğini tespit etmiş olsa da yüksek düzeyde eğitime sahip bireylerin düşük finansal okuryazarlığa sahip olabileceği yorumunu da getirmiştir. Ayrıca ileri düzeydeki finansal okuryazarlığın gençlerde düşük olduğunu, orta yaşta (40-60 yaş) zirveye ulaştığını ve ileri yaşlarda (61 ve üstü) tekrar düştüğünü gözlemlemiş ve insanların yaşlandıkça öğrenebileceği hatta davranışta bulunabileceği yorumunu getirmişlerdir. Amerikan vatandaşlarını konu alan çalışmalarında Lusardi ve Mitchell (2011), yaşlıların daha düşük bir seviyede finansal okuryazarlığa sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Hisse senedi sahipliğinde ise, bireylerin eğitim seviyesi arttıkça finansal okuryazarlığın arttığı gözlemlenmiş fakat üniversite mezunlarının hisse senedi bulundurma yüzdeleri büyük oranda çıkmamıştır. Borsaya katılım yaş ile birlikte artış göstermiş olup 40 yaş ve üzeri katılımcılarda yoğunluk göstermiştir. Kadınlarda ise finansal okuryazarlık bilgisinde olduğu gibi borsaya katılım düşük çıkmıştır (Van Rooij, Lusardi ve Alessie, 2011: 460).

1.7.2 Aile Geçmişi

Ebeveynlerin çocukları üzerinde bir etkisi olduğu malumdur (Brown vd., 1993; Clarke vd., 2005). Dolayısıyla finansal okuryazarlık konusunda da bir etkisi olabileceği düşünülmüş ve arasındaki ilişki çoğu çalışmada (Cude vd., 2006; Jorgensen, 2007; Alhabeeb, 1999; John, 1999; Lusardi vd., 2010) araştırılmıştır. Fakat ailedeki finansal okuryazarlık oranının bireyleri pozitif ya da negatif etkilediği üzerinde fikir ayrılıkları bulunmaktadır.

Çocukların %94'ü finans eğitimini ailelerinden beklediği görülmektedir (TIAA-CREF Institute, 2001). Bireyler, küçük yaşlardan gençlik yaşlarına kadar ebeveynlerinin

finans bilgisinden modelleme ve öğretme yolu ile etkilenebilmektedirler (Clarke vd., 2005). Bu eğitimi ebeveynlerin ne düzeyde sunabildiği ise tartışmalı bir konudur. Çocuklar ailelerin almış olduğu kötü kararları kendi hayatlarında da alabilmekte ve çoğu zaman ailelerinin karşılaştığı finansal zorlukları tekrar yaşayabilmektedirler. Diğer yandan ebeveynlerin evde çocuklara tasarruf yapma, bütçe oluşturma, gibi finansal işlemler hakkında verdiği görevler çocukların sonraki yıllarda yaygın olarak kullandığı işlemler arasına girmektedir (Clarke vd., 2005). Yani çocukların finans bilgi düzeyi aileleri tarafından farklılaştırılmaktadır. Bu farklılık bireylerin yüksek okuryazarlık seviyesine ulaşmasına da yardımcı olabilirken düşük seviyede de kalmasında rol oynayabilir. Burada etkili olan ailenin eğitim düzeyi (Lusardi vd., 2010: 3687), finans bilgi düzeyi, paraya karşı tutumu ve paraya sahip olduklarında nasıl bir yol izlediğidir (Jorgensen, 2007: 48).

Öte yandan aile geçmişi ve finansal okuryazarlık arasında negatif bir ilişki de ortaya çıkabilmektedir. Kardeşlerin yaşamış olduğu finansal zorluklar ve ebeveynlerin düşük finansal okuryazarlığa sahip olması durumunda bireyler yüksek finansal okuryazarlık seviyesine ulaşma motivasyonunu edinebilmektedirler (Van Rooij, Lusardi ve Alessie, 2011: 462).

1.7.3 Arkadaş Çevresi

Alhabeed (1999) çocukların okul, aile, akran gibi sosyalleşme araçlarına maruz kaldığı zaman ölçüsünde birbirlerinden etkilendiğini vurgulamıştır. Ayrıca sosyal öğrenme teorisi dikkate alındığında arkadaş çevresi de finansal okuryazarlık seviyesinde etkili bir faktör olarak düşünülmektedir. Teoriye göre toplumda bireyler yakın çevrede bulunan kişileri gözlemlerler. Pekiştirilme veya cezalandırılma ile sonuçlanan davranışları dikkate alarak öğrenirler (Bayrakçı, 2007: 199).

Yapılan çalışmalar da arkadaş çevresinin etkisini doğrulamıştır. Brown ve arkadaşları (2008: 20) bireylerin borsaya katılımında arkadaş ve komşu söylemlerinin doğrudan etkisi olduğunu tespit etmiştir. Hong ve arkadaşları (2004: 35) da arkadaş çevresinde borsada yaşanan geri çekilmelerin bireylerin borsadan çekilmelerinde büyük etkisi olduğunu doğrulamıştır. Lusardi ve Mitchell (2006: 13) ile Van Rooij ve arkadaşları (2007: 19) özellikle finansal okuryazarlık seviyesi düşük olan bireylerin arkadaş çevresini bilgi ve finansal danışmanlık alabilecekleri bir kaynak olarak gördüğünü belirtmişlerdir. Lusardi ve arkadaşları (2010: 368) bireylerin arkadaş çevresini kiliseye gitme, üniversite

eğitimi alma, sigara kullanma gibi karakteristik özelliklerine göre inceleyen çalışmada ise bireylerin ergenlik dönemindeki arkadaşlarının karakterlerinin sonraki hayatlarında finansal okuryazarlık seviyelerinde rol oynadığı sonucuna ulaşmıştır.

Jorgensen (2007: 48) ise arkadaş çevresi ile finans bilgisi, tutumu ve davranışı arasında bir ilişkiye rastlamamıştır. Bu sonuç da aile ile irtibatın günümüzde artmasıyla ilişkilendirmiştir.

1.7.4 Zenginlik- Servet

Zenginlik ve servet yapılan birçok çalışmada finansal okuryazarlık seviyesi ile ilişkilendirilmiştir (Campbell, 2006: 1590; Davies ve Lea, 1995; Lachance ve Choquette-Bernier 2004; Jorgensen, 2007). Fakat etkinin yönünde bir fikir birliği mevcut değildir. Bireylerin kişiliği ve finansa karşı tutumu etki yönünü değiştirmektedir (Hayhoe, 2002).

Campbell (2006: 1590) ABD Konut ve Kentsel Gelişim Bakanlığının yönettiği Konut Finansmanı Anketi (RFS) ile Sayım Bürosu tarafından organize edilen Amerikan Konut Anketi (AHS) verilerini kullanarak ev sahibi olma süreçlerini incelemiş ve çalışmada verilen ekonomik kararlarda zengin bireylerin fakir bireylere göre daha az hata yapmaya meyilli olduğu sonucuna ulaşmıştır. Davies ve Lea (1995) öğrencilerde kredi kartı kullanımı üzerine yapmış oldukları çalışmasında çok kullanım ve aşinalık sebebiyle zenginliğin finansal bilgiyi arttırdığını belirlemişlerdir. Ayrıca bilgi ile birlikte zenginlik ve servetin borsaya katılım oranlarında da etkisi olduğu görülmektedir (Van Rooij, Lusardi ve Alessie, 2011: 461).

Lachance ve Choquette-Bernier (2004) ise kısıtlı kaynağa sahip olan öğrencilerin maliyetli hata yapma lüksü olmadığı için finansal bilgi düzeylerini yüksek tutma eğilimi içerisinde olduklarını başka bir deyişle zenginlik ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında negatif bir ilişki olduğunu dile getirmişlerdir.

Jorgensen (2007) ise Amerika’da lisans ve yüksek lisans öğrencileri üzerine yapmış olduğu çalışmada sosyo ekonomik statü ile finans bilgisi, finansal tutum ve finansal davranış arasında bir ilişkiye rastlamamıştır.

1.7.5 Kişilik Özellikleri

Bireylerin sahip olduğu kişilik özellikleri de finansa olan bakış açısını değiştirecektir. Kişilik; birey açısından ele alındığında, sahip olunan fizyolojik, zihinsel ve ruhsal özellikler olarak tanımlanabilmekteyken, toplumda ise kişilik, bireyin sahip

olduğu roller ve özelliklerdir (Eren, 2010: 83-84). Kişilik, doğuştan gelen bir olgu olduğu gibi yaşam boyu kazanılan eğilimleri de içermektedir. Dış görünüş, sahip olunan yetenek, toplumun özellikleri ve toplumda alınan görevler veya roller kişiliğin oluşumunda etkilidir (Eren, 2010: 83-84). Literatürde kişilik ile ilgili farklı sınıflandırmalar yapılmıştır. En yaygın ve kabul görmüş olan sınıflandırmalardan biri ise beş faktör kişilik özellikleridir. Beş faktör kişilik özelliklerine göre bireyler uyumluluk, sorumluluk, duygusal kararlılık, dışadönüklük ve deneyime açıklık olarak beş tipolojiden oluşmaktadır. Uyumlu kişiler işbirliğini seven, sıcak kişiler iken uyumluluğu düşük bireyler muhalif davranışlara sahip olan, soğuk kişilerdir. Sorumluluk kişilik tipi, içerisinde düzeni, sorumluluğu, güvenilirliği, azmi barındırmaktadır. Üçüncü kişilik tipi olan duygusal kararlılık ise aynı zamanda zıt anlamı ifade eden nörotiklik kavramı ile de adlandırılır. Duygusal kararlılığı olumlu olan bireylerde sakinlik, kendine güven gibi özellikler yüksektir. Olumsuz durumda ise güvensizlik, endişe, karamsarlık gibi özellikler daha ağır basar. Sosyallik, girişkenlik, kendini ifade etme gibi rahatlık seviyesi ile değişen özellikleri, dışadönüklük kişilik özelliği kapsamaktadır. Son olarak deneyime açık bireyler artistik, meraklı, yaratıcı kişiler olurken, deneyime açık boyutu yüksek olmayan bireyler geleneksel, tutucu bireyler olmaktadır (Tüz, 2013:138).

Apan ve Ercan (2017: 177) çalışmalarında; kişilik özelliklerinin finansal okuryazarlık üzerindeki etkisini araştırmış ve bütün kişilik özellikleri olmasa da finansal okuryazarlığı etkileyen kişilik özelliklerinin olduğunu doğrulamışlardır. Çalışmada beş faktör kişilik özelliklerinden, duygusal dengesizlik boyutunun negatif ve deneyime açıklık boyutunun finansal okuryazarlık üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu belirlenmiştir.

1.7.6 Finansal Memnuniyetsizlik

Finansal okuryazarlık üzerinde rol oynayan değişkenlerden biri de finansal memnuniyetsizliktir (Öztürk, 2014: 22). Finansal memnuniyet bireylerin mevcut finansal durumlarındaki algı olarak tanımlanmaktadır (Hasibuan vd., 2018: 503). Memnuniyetsizlik ise bu algının bireyler açısından olumsuz olma durumudur. Mugenda ve arkadaşları (1990, aktaran Joo ve Grable, 2004: 31) yapmış oldukları çalışmada finans bilgisi yüksek bireylerin finansal durumlarını iyileştirmek adına daha çok finansal araçlardan yararlandığını ve bu durumun sebebinin ise finansal memnuniyetsizlik olduğunu dile getirmişlerdir. Finansal bilgi seviyesi düşük bireylerin finansal

durumlarının zayıflığı konusunda bir bilgisinin olmaması ve dolayısıyla finansal açıdan herhangi bir memnuniyetsizlik yaşamamaları finansal araçları kullanma eğilimi göstermemelerine neden olmuştur. Bu çalışmayı doğrulayan ve finansal memnuniyetsizliğin finansal okuryazarlık üzerinde pozitif bir etkisi olduğunu savunan literatürde birçok çalışma mevcuttur (Folkman vd. 1986; Liem ve Liem 1988; Ullah 1990; Walker 1996'dan aktaran: Öztürk, 2014: 22). Bu çalışmalar bireylerin finansal memnuniyeti arttırmak adına finans konusunda bilgi sahibi olma eğiliminde olduklarını savunmaktadırlar. Dolayısıyla finansal bilgi seviyesindeki bir artış da beraberinde finansal memnuniyeti getirmektedir. Loibl ve Hira (2005 aktaran Öztürk, 2014: 22) "Nedensel İlişkiler Hipotezi" ile finansal memnuniyet ile finansal okuryazarlık seviyesi arasındaki ilişkiyi dört adım ile açıklamışlardır. Finansal yayınlar, haberler ya da internet gibi kaynaklarla bireylerin finans konusunda kendilerini geliştirebilme ihtimallerinin daha yüksek olduğunu, finansal bilgiyi elde edebileceklerini dile getirmişlerdir. Öğrenme sürecinden sonra hedef belirleme, harcama değerlendirme, finansal kontrol gibi verimli finansal yönetim uygulamaları ile yatırım yapma, hedeflere ulaşma imkanı bulmaktadır. Yani finansal bilgiyi davranışa çevirmektedir. Bu durum finansal memnuniyeti ve ardından kariyer memnuniyetini getirmektedir.

1.8 Finansal Okuryazarlık ile İlgili Yapılan Araştırmalar

Finansal okuryazarlık kavramı günümüzde önemi anlaşılan ve farklı perspektiflerden incelenmeye başlanan bir konudur. Finansal okuryazarlık hakkında farklı örneklem gruplarıyla yapılmış bazı çalışmalara bu bölümde yer verilmiştir.

Bernheim (1995; 1998) yapmış olduğu çalışmalarında finansal tüketicileri incelemiş ve büyük kısmının basit hesaplamaları yapamadıklarını ve tasarruf davranışlarının bir sistematiğe, bir mantığa bağlanmadan göz kararı gerçekleştiğini sonuç olarak finansal okuryazarlık seviyelerinin düşük olduğunu belirlemiştir. Bernheim ve arkadaşları (2001), ise lise müfredatında bulunan finansal okuryazarlık eğitiminin yetişkinlik döneminde bireylerin gerçekleştirdiği tasarruf davranışı üzerindeki etkisi üzerinde çalışmışlardır. Çalışmanın sonucunda ise finans konusundaki eğitim programları ile yetişkinlerdeki tasarruf davranışı arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.

ABD'de üniversite öğrencilerini konu alan Hilgerth ve arkadaşları (2003), öğrencilerin kişisel nakit yönetimi, borçlanma, tasarruf ve yatırım davranışları hakkındaki bilgi düzeylerini ölçmüş ve bilgi düzeyleri ile davranışlar arasında istatistiksel olarak

anlamli bir ilişki olduğunu savunmuşlardır. Çalışma bilgi düzeyi ve davranış arasında pozitif yönlü bir ilişkinin varlığını ortaya koymuştur.

Robb ve Sharpe (2009) niversite ğrencilerinde kredi kartıyla borçlanma ile finansal bilgi düzeyi arasındaki ilişkiyi irdelemiştir. Çalışmanın sonucunda ise; yüksek seviyede finansal okuryazar olan öğrencilerin daha fazla kredi kartı bulundurdukları ortaya çıkmıştır.

Malezya'da niversite ğrencilerinin yaşadığı finans kökenli sorunlar ve tasarruf oranları ile finansal okuryazarlık düzeylerinin ilişkisi üzerinde duran Sabri ve arkadaşları (2010) yüksek finansal okuryazarlık seviyesine sahip olan öğrencilerin daha az finansal sorunlara sahip olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Ayrıca tasarrufa yönelik pozitif davranış sergilediklerini gözlemlemişlerdir. Tasarruf ve finansal sorunlarla çocukluk tkretim davranışı ilişkisi ise karmaşık bir yapıda olduğu düşünülmektedir.

Sevim ve arkadaşları (2012) Eskişehir'de yapmış oldukları çalışmada finansal okuryazarlık ile borçlanma arasındaki ilişki üzerinde durmuşlardır. Çalışmanın sonucunda ise finansal okuryazarlık seviyesine göre borçlanma davranışının değiştiği tespit edilmiştir.

Lusardi ve Mitchell'in Amerika'da yaşayan 50 yaş ve üzeri bireyler üzerinde yapmış oldukları çalışmada kişilere enflasyon ve bileşik faiz ile ilgili iki basit soru, iki soruyu da doğru yanıtlayan kişilere risk dağılımı hakkında bir soru sorulmuştur. Sonuçlara göre; bireylerin sadece yarısı iki soruyu da doğru yanıtlamıştır. Üç soruya da doğru cevap veren kişi sayısı ise araştırmaya katılan kişilerin üçte biri kadardır. Risk dağıtımını ile alakalı sorunun finansal konularda bilgisi olan ve olmayan ayırımını yaptığı grlmştr. Araştırma bulguları ayrıca finansal okuryazarlık seviyesinin güçlü ve doğru orantılı olarak finansal planlamayı etkilediğini göstermiştir (Lusardi ve Mitchell, 2006).

Lusardi ve Mitchell (2007b) finansal okuryazarlık seviyesini ölçmek amacıyla 18 yaş ve üzeri, yüksek düzeyde eğitim seviyesine sahip (katılımcıların yarısından fazlası lisans ve üstü mezunu) ve yüksek gelirli bireylerle yapmış oldukları çalışmada katılımcılara basit düzeyde faiz, bileşik faiz, enflasyon, paranın şimdiki değer ve para yanılığı hakkında sorular sormuştur. Araştırmada, beş sorunun beşini de doğru cevaplama oranı %47 olarak bulunmuştur. Lusardi ve Mitchell (2007b) aynı zamanda katılımcılara ileri düzeyde sorular da yönetmişlerdir. Riskin dağıtılması, varlıklarda dalgalanma, hisse senedi ve faiz ilişkisi gibi konular sorgulanmıştır. Bütün sorulara doğru

yanıt veren katılımcı sayısı tüm katılımcı sayısının beşte birini oluşturmaktadır. Yani iyi eğitilmiş, yüksek gelire sahip kişilerde bile finansal okuryazarlık bir problem olarak ortaya çıkabilmektedir. Fakat şirket tabanlı eğitimlerin veya okulda alınan ekonomi eğitimlerinin finansal okuryazarlık seviyesi üzerinde pozitif bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmada; yaşça büyük katılımcıların, erkeklerin ve lisans ile üstü eğitim düzeyine sahip bireylerin finansal okuryazarlık seviyesi daha yüksek düzeyde çıkmıştır. Ek olarak finansal okuryazarlığın emekliliği planlama sürecinde anahtar bir kelime olduğu tespit edilmiştir (Lusardi, Mitchell, 2007b: 10).

OECD tarafından kurulmuş olan finansal Eğitime Yönelik Uluslararası İşbirliği (INFE), dört farklı kıtadan Türkiye'nin içinde bulunmadığı 14 farklı ülkeyi ele alarak yapmış olduğu çalışmada finansal okuryazarlık ölçeği oluşturmuş ve bu ölçeği uygulayarak ülkelerin finansal okuryazarlık seviyelerini tespit etmiştir. Çalışma sonuçlarına göre;

- Yüksek düzeyde finansal okuryazarlık seviyesi %50'den az olan ülkeler mevcuttur.
- Yüksek düzeyde finansal okuryazarlık seviyesi %70'den yüksek olan ülke bulunmamaktadır.
- Finansal bilgi puanı ortalaması %51'dir.
- Finansal davranış puanı ortalaması %51'dir.
- Finansal tutum puanı ortalaması %53'tür (Atkinson ve Messy, 2012: 6-12).

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının (2011: 19) verilerine göre Türkiye'deki yetişkinlerin %51'i finansal sistemin dışındadır. 157 ülkenin içerisinde yer aldığı çalışmaya göre Türkiye bu oranla 26. sıradadır. Türk Ekonomi Bankasının Boğaziçi Üniversitesi Analitik ve İlgörü Merkezi (2017: 3) ile birlikte yapmış olduğu Finansal Okuryazarlık Endeksi çalışmasına göre ise Türkiye'nin puanı %60,8'dir.

Türk Ekonomi Bankası ve Boğaziçi Üniversitesi işbirliğinde yapılan çalışmada OECD'nin çalışmasından yola çıkılmış ve Finansal Eğitime Yönelik Uluslararası İşbirliği tarafından yürütülen ve 14 farklı ülkeyi ele alan çalışma sonuçlarıyla karşılaştırma yapma imkanı veren Finansal Okuryazarlık ve Erişim Endeksi geliştirilmiştir. Çalışma sonucunda yapılan karşılaştırmada 14 ülke arasında Türkiye, finansal bilgi alanında 12., finansal davranış alanında 14. ve finansal tutum alanında 7. sırada yer almıştır (Kılıç, Ata ve Seyrek, 2015: 132)

Dünya Bankasının da bu konu üzerinde çalışmaları bulunmaktadır. 12 ülkede “Finansal Yeterlilik Araştırması” gerçekleştirmiştir. Türkiye’de de Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ile birlikte bu çalışmayı yürütmüştür. 2012 yılında üzerinde çalışılan konuda Türkiye’de bireylerin;

- %16’sının basit bölme işlemini yapamadığı,
- %36’sının basit faiz işlemlerini doğru yaparken sadece %26’sının bileşik faiz sorularına doğru yanıt verdiği görülmüştür
- Gelir düzeyi ile finansal okuryazarlığın birlikte hareket ettiği tespit edilmiştir.
- Kırsalda tasarruf, şehirlerde ise harcama eğilimi yüksek çıkmıştır.
- Uzun vadeli planlama yapan bireylerin oranı düşüktür.
- Borç alınan kaynaklar arasında aile ve yakın tanıdıklar birinci sıradadır.
- Katılımcıların büyük bir kısmı çocuklarının geleceği için eğitimi yatırım aracı olarak görmektedir.
- Orta ve yüksek gelir grubu tarafından en yaygın olarak kullanılan finansal ürünler, mevduat hesapları ve banka kredileridir.
- Bireyler altın ve döviz gibi resmi olmayan finansal ürünlere göre karmaşık finansal ürünler hakkında daha fazla bilgi edinme tutumuna sahiptirler.
- Katılımcılar genellikle güvenilir, getirisi yüksek, düşük riskli ve bilinen finansal ürünleri tercih etmektedir.
- Kırsalda yaşayan bireylerin finansal ürünün değerine odaklandığı görülürken; şehirde yaşayanlar finansal ürünün getirisinin yüksek olup olmamasına odaklanmaktadır.
- Finansal ürün kullanmama sebebi olarak ihtiyaç olmaması cevabı verilmiştir fakat asıl nedenin bilgi eksikliği olduğu düşünülmektedir.
- En çok tercih edilen bilgi kaynaklarının bankalar, televizyon, internet ve devlet kuruluşlarının sunduğu eğitim seminerleri olduğu görülmüştür. (SPK, 2012)

Van Rooij, Lusardi ve Alessie (2011) çalışmasında katılımcıların bileşik faiz, enflasyon, paranın zaman değeri gibi temel kavramlar hakkında bilgi sahibi olduğunu fakat tahvil ve hisse senedi arasındaki farklar, faiz oranlarındaki değişimlerin tahvil fiyatlarına etkisi, temel risk dağıtımı gibi daha karmaşık finans konularında bilgi sahibi olan katılımcıların oldukça az olduğunu dile getirmişlerdir. Düşük okuryazarlık seviyesine sahip katılımcıların çoğunun aile, arkadaşlar ve tanıdıklar gibi gayri resmi bilgi

kaynağına güvendiği sonucuna ulaşmıştır. Yüksek okuryazarlık seviyesine sahip katılımcıların ise gazete, finansal dergi, rehber, kitap ve İnternet'teki finansal bilgileri dikkate aldığını, ayrıca profesyonel finansal danışmanlara güvenme olasılığının yüksek olduğunu tespit etmiştir. Hisse senedi sahipliğinin de eğitim seviyesi ile birlikte arttığı gözlemlenmiş fakat üniversite mezunlarının hisse senedi bulundurma yüzdeleri büyük oranda olmamıştır. Borsaya katılım yaş ile birlikte artış göstermiş ve 40 yaş ve üzeri katılımcılarda yoğunluk ortaya çıkmıştır. Kadınlarda ise borsaya katılım düşük çıkmıştır. Gelir, zenginlik ve finansal okuryazarlık arttıkça borsaya katılımında güçlü bir artış tespit edilmiştir. Ayrıca kardeşlerde yaşanan finansal zorluklar ve ebeveynlerin düşük finansal okuryazarlığın bulunması katılımcılardaki yüksek finansal okuryazarlık seviyesi ile ilişkilendirilmiştir.

Er, Temizel, Özdemir ve Sönmez'in (2014) lisans eğitim program içeriklerinin finansal okuryazarlığa etkisinin araştırıldığı çalışmada üniversite öğrencilerinin %31,7'sinin yüksek, %30,1'inin orta, %16'sının ise düşük finansal okuryazarlığa sahip olduğu belirlenmiştir. Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyleri ile cinsiyet, öğrencilerin eğitim alanları (sayısal: mühendislik fakültesi ve sözel: iktisadi ve idari bilimler fakültesi) arasında da anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca eğitim alanına bağlı olarak, üniversite öğrencilerinin finansal ürünleri bilme durumu ve paraya ilişkin ifadelerle katılım düzeyleri farklılık gösterirken finansal ürün seçiminde etkili olan bilgi kaynaklarının sıralamasında benzerlik saptanmıştır. Bu sıralamada en etkili beş bilgi kaynağı; banka şubesinden alınan bilgi, finans alanında çalışan arkadaş-akraba tavsiyesi, ürünleri sağlayan firmanın satış personelinde elde edilen bilgi, internetten bulunan ürüne özel bilgi ve kişisel tecrübe olarak ortaya çıkmıştır

Lusardi (2008) çalışmasında çoğu bireyin bileşik faizin çalışma prensibi, nominal ve gerçek değer arasındaki fark ve basit risk çeşitlendirmesi gibi temel ekonomik hesaplamaları yapamadığı ve kavramlar hakkında bilgi sahibi olmadığını ortaya çıkarmıştır. Bono ve hisse senedinin farkı, yatırım fonu prensibi ve basit varlık fiyatlandırması gibi daha karmaşık kavramlarda ise durumun daha kötü olduğunu vurgulamıştır. Bu konudaki bilgisizliğin yaygın olduğunu fakat kadınlarda, Afrikalı Amerikalılarda, İspanyol Amerikalılarda ve düşük eğitim seviyesine sahip bireylerde daha çok görüldüğünü tespit etmiştir.

Lusardi ve Tufano (2009) Amerika’da yaşayan bireylerin borç konusundaki bilgisini irdelemiş ve katılımcıların düşük seviyede borç okuryazarlığı olduğunu tespit etmiştir. Düşük borç okuryazarlığı sonucunda ise bireylerin yüksek seviyede maliyetlere maruz kaldığını belirtmişlerdir.

Sohn ve diğerleri (2012) Güney Kore’de ergenlik dönemindeki gençleri, finans konusundaki bilgi kaynaklarına, tecrübelerine, tutumlarına ve demografik özelliklerine göre incelemiştir. Araştırmanın sonunda finansal konularda bilgi kaynağı olarak medyayı seçen ve bankada hesapları bulunan katılımcıların diğer katılımcılara göre daha yüksek finansal okuryazarlık seviyesine sahip olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Ayrıca parayı ödöl olarak gören ve ortalama bir harçlık alan katılımcılarda diğer katılımcılara oranla daha yüksek finansal okuryazarlık seviyesi tespit edilmiştir.

Ergün, Şahin ve Ergin (2014) öğrenciler üzerinde yapmış olduğu çalışmada sadece faiz, enflasyon ve borsanın işlevi konularında doğru cevap sayısı yanlış cevap sayısında fazla olduğunu, yani sadece temel düzeyde finansal okuryazar olduklarını ileri düzey bilgiye sahip olmadıklarını belirlemişlerdir.

Tablo 1.1: Finansal Okuryazarlık Konusunda Yapılmış Çalışmalar

Yıl	Yazar/lar	Araştırmanın Amacı	Örneklem	Analiz Teknikleri	Bulgular
2010	Bernheim, D. B., Garett, D. M. Dean M. M.	Lise müfredatında bulunan finansal okuryazarlık eğitiminin döneminde gerçekleştirdiği davranışı üzerindeki etkisi	1964 ve 1938 yılları arasında mezun olan 30 ve 49 yaş aralığında değişen bireylerin hanehalkı tasarruf davranışları üzerindeki etkisi	Regresyon	Finans konusundaki eğitim programları ile yetişkinlerdeki tasarruf davranışı arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir.
2003	Marianne A. Hilgert, Jeanne M. Hogarth ve Sondra G. Beverly	Finansal bilgi ve davranış arasındaki ilişkiyi kişisel nakit yönetimi, borçlanma, tasarruf ve yatırım olmak üzere dört finansal yönetim konusuna göre irdelemek	ABD’de üniversite öğrencileri	Lojistik regresyon	Bilgi düzeyleri ile davranışlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğunu savunmuşlardır. Özellikle kredi, tasarruf ve yatırım hakkında bilgiye sahip olan öğrencilerin bilgilerini uygulama ihtimalleri yüksek seviye olduğu görülmüştür.
2009	Cliff A. Robb and Deanna L. Sharpe	Kredi kartıyla borçlanma ile finansal bilgi düzeyi arasındaki ilişkinin tespiti	Midwestern Üniversitesi öğrencileri	Double hurdle analizi	Bilgi düzeyi ile kredi kartı sahipliği arasında anlamlı bir ilişki bulunmazken, yüksek seviyede finansal okuryazar olan öğrencilerin kredi kartıyla daha fazla borçlandıkları görülmüştür.
2010	Sabri, M. F., Macdonald, M., Masud, J. P., Laily, H., Tahira K. ve Othman, M.A.	Finans kökenli sorunlar ve tasarruf oranları ile finansal okuryazarlık düzeylerinin ilişkisi	Malezya’da üniversite öğrenci	T-test Anova Çok Değişkenli istatistiksel Analiz	Yüksek finansal okuryazarlık seviyesine sahip olan öğrencilerin daha az finansal sorunlara sahip olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Ayrıca tasarrufa yönelik pozitif davranış sergilediklerini gözlemlemişlerdir. Tasarruf ve finansal sorunlarla çocukluk tüketim davranışının ilişkisi ise karmaşık bir yapıda olduğu düşünülmektedir.
2012	Sevim, N., Temizel, F. ve Sayılır Ö.	Finansal okuryazarlık ile borçlanma arasındaki ilişki	Eskişehir’de hane halkı	Mülakat Regresyon	Finansal okuryazarlık seviyesine göre borçlanma davranışının değiştiği tespit edilmiştir.
2006	Lusardi, A.,ve O. Mitchell	Finansal planlamanın finansal okuryazarlıkla ilişkisi	Amerika’da yaşayan 50 yaş ve üzeri bireyler	Çok Değişkenli istatistiksel Analiz	Kişilere enflasyon ve bileşik faiz ile ilgili iki basit soru, iki soruyu da doğru yanıtlayan kişilere risk dağılımı hakkında bir soru da sorulmuştur. Sonuçlara göre; bireylerin sadece yarısı iki soruyu da doğru yanıtlamıştır. Üç soruya da doğru cevap kişi sayısı ise araştırmaya katılan kişilerin üçte biri kadardır. Risk dağılımı ile alakalı soru finansal konularda bilgisi olan ve olmayan ayrımını en iyi derecede yapabilen değişken olarak ortaya çıkmıştır.

						Finansal okuryazarlık güçlü ve doğru orantılı olarak finansal planlamayı etkilemektedir.
2007b	Lusardi ve Mitchell	İyi eğitilmiş ve yüksek gelire sahip bireylerde finansal okuryazarlık düzeyinin incelenmesi	Amerika'da 18 yaş ve üzeri, yüksek düzeyde eğitim seviyesine sahip (katılımcıların yarısından fazlası lisans ve üstü mezunu) ve yüksek gelirli bireyler	Faktör analizi Çok Değişkenli İstatistiksel Analiz		İyi eğitilmiş, yüksek gelire sahip kişilerde bile finansal okuryazarlık bir problem olarak ortaya çıkabilmektedir. Fakat şirket tabanlı eğitimlerin veya okulda alınan ekonomi eğitimlerinin finansal okuryazarlık seviyesi üzerinde pozitif bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca çalışmada; yaşça büyük katılımcıların, erkeklerin ve lisans ile üstü eğitim düzeyine sahip bireylerin finansal okuryazarlık seviyesi daha yüksek düzeyde çıkmıştır. Ek olarak finansal okuryazarlığın emekliliği planlama sürecinde anahtar bir kelime olduğu tespit edilmiştir.
2012	OECD tarafından kurulmuş olan finansal Eğitime Yönelik Uluslararası İşbirliği (INFE)	Amaca yönelik yapılmış bir anket aracının tasarlanması ve test edilmesi yoluyla uluslararası karşılaştırılabilir verilerin eksikliğini ele alma	Dört farklı kıtadan Türkiye'nin bulunmadığı 14 farklı ülkedeki hanehalkı	Çok değişkenli Analiz		Yüksek düzeyde finansal okuryazarlık seviyesi %50'den az olan ülkeler mevcuttur. Yüksek düzeyde finansal okuryazarlık seviyesi %70'den yüksek olan ülke bulunmamaktadır. Finansal bilgi puanı ortalaması %51'dir. Finansal davranış puanı ortalaması %51'dir. Finansal tutum puanı ortalaması %53'tür
2011	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası	Dünyada ve Türkiye'de Finansal Hizmetlere Erişim ve Finansal Eğitim hakkında literatür taraması	Türkiye	Literatür Taraması		Türkiye'deki yetişkinlerin %51'i finansal sistemin dışındadır. 157 ülkenin içerisinde yer aldığı çalışmaya göre Türkiye bu oranla 26. sıradadır.
2017	Türk Ekonomi Bankasının Boğaziçi Üniversitesi Analitik ve İlgörü Merkezi	Türkiye'deki okuryazarlığın ve erişimin durumu	Finansal Türkiye	Temel İstatistik Sonuçları		Türkiye'nin finansal okuryazarlık puanı %60,8'dir.

2012	Türk Ekonomi Bankası ve Boğaziçi Üniversitesi	Nitel ve nicel yöntemlerle Türkiye'deki finansal okuryazarlığın ve erişimin periyodik olarak ölçülmesi ve sonuçların düzenli aralıklarla kamuoyu ile paylaşılması	Türkiye	Temel İstatistik Sonuçları	14 ülke arasında Türkiye, finansal bilgi alanında 12., finansal davranış alanında 14. ve finansal tutum alanında 7. sırada yer almıştır
2012	Dünya Bankası ile Sermaye Piyasası Kurulu	Dünya Bankası tarafından 12 ülkede uygulanan "Finansal Yeterlilik Araştırması" nın Türkiye'deki sonuçları tespit etmek	Türkiye	Temel İstatistik sonuçları	<p>Türkiye'de bireylerin %16'sının basit bölme işlemini yapamadığı, %36'sının basit faiz işlemlerini doğru yaparken sadece %26'sının bileşik faiz sorularına doğru yanıt verdiği görülmüştür.</p> <p>Gelir düzeyi ile finansal okuryazarlığın birlikte hareket ettiği tespit edilmiştir.</p> <p>Kırsalda tasarruf, şehirlerde ise harcama eğilimi yüksek çıkmıştır.</p> <p>Uzun vadeli planlama yapanların oranı düşüktür.</p> <p>Borç alınan kaynaklar arasında aile ve yakın tanıdıklar birinci sıradadır.</p> <p>Katılımcıların büyük bir kısmı çocuklarının geleceği için eğitimi yatırım aracı olarak görmektedir.</p> <p>Orta ve yüksek gelir grubu tarafından en yaygın olarak kullanılan finansal ürünler, mevduat hesapları ve banka kredileridir.</p> <p>Bireyler altın ve döviz gibi resmi olmayan finansal ürünlere göre karmaşık finansal ürünler hakkında daha fazla bilgi edinme tutumuna sahiptirler.</p> <p>Katılımcılar genellikle güvenilir, getirisi yüksek, düşük riskli ve bilinen finansal ürünleri tercih etmektedir.</p> <p>Kırsalda yaşayan bireylerin finansal ürünün değerine odaklandığı görülürken; şehirde yaşayanlar finansal ürünün getirisine odaklanmaktadır.</p> <p>Finansal ürün kullanmama sebebi olarak ihtiyaç olmaması cevabı verilmiştir fakat asıl nedenin bilgi eksikliği olduğu düşünülmektedir.</p> <p>En çok tercih edilen bilgi kaynaklarının bankalar, televizyon, internet ve devlet kuruluşlarının sunduğu eğitim seminerleri olduğu görülmüştür.</p>

2011	Van Rooij, M., Lusardi, A., ve Alessie, R.	Finansal okuryazarlık ve finansal kararlar ile ilişkisinin saptanması	Hollanda'da hanehalkı	bulunan	Faktör Analizi Çok Değişkenli istatistiksel Analiz	<p>Bileşik faiz, enflasyon, paranın zaman değeri gibi temel kavramlar hakkında bilgi sahibi olduğunu fakat tahvil ve hisse senedi arasındaki farklar, faiz oranlarındaki değişimlerin tahvil fiyatlarına etkisi, temel risk dağıtımı gibi daha karmaşık finans konularında bilgi sahibi olan katılımcıların oldukça az olduğunu dile getirmişlerdir.</p> <p>Düşük okuryazarlık seviyesine sahip katılımcıların çoğunun aile, arkadaşlar ve tanıdıklar gibi gayri resmi bilgi kaynağına güvendiği sonucuna ulaşmıştır. Yüksek okuryazarlık seviyesine sahip katılımcıların ise gazete, finansal dergi, rehber, kitap ve İnternet'teki finansal bilgileri dikkate aldığını, ayrıca profesyonel finansal danışmanlara güvenme olasılığının yüksek olduğunu tespit etmiştir.</p> <p>Hisse senedi sahipliğinin de eğitim seviyesi ile birlikte arttığı gözlemlenmiş fakat üniversite mezunlarının hisse senedi bulundurma yüzdeleri büyük oranda olmamıştır.</p> <p>Borsaya katılım yaş ile birlikte artış göstermiş ve 40 yaş ve üzeri katılımcılarda yoğunluk ortaya çıkmıştır.</p> <p>Kadınlarda ise borsaya katılım düşük çıkmıştır. Gelir, zenginlik ve finansal okuryazarlık arttıkça borsaya katılımında güçlü bir artış tespit edilmiştir.</p> <p>Kardeşlerde yaşanan finansal zorluklar ve ebeveynlerin düşük finansal okuryazarlığın bulunması katılımcılardaki yüksek finansal okuryazarlık seviyesi ile ilişkilendirilmiştir.</p>
2014	Er, Temizel, özdemir, ve Sönmez, A.	Lisans eğitim programlarının okuryazarlığa etkisinin finansal	Eskişehir, İstanbul' gösteren üniversitesinde gören öğrenciler	Bursa ve da faaliyet 5 devlet öğrenim	Kümeleme analizi Ki kare analizi	<p>Üniversite öğrencilerinin %31,7' sinin yüksek, %30,1' inin orta, %16' sının ise düşük finansal okuryazarlığa sahip olduğu belirlenmiştir.</p> <p>Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyleri ile cinsiyet, öğrencilerin eğitim alanları (sayısal: mühendislik fakültesi ve sözel: iktisadi ve idari bilimler fakültesi) arasında da anlamlı ilişki tespit edilmiştir.</p> <p>Eğitim alanına bağlı olarak, üniversite öğrencilerinin finansal ürünleri bilme durumu ve paraya ilişkin ifadelerle katılım düzeyleri farklılık gösterirken finansal ürün seçiminde etkili olan bilgi kaynaklarının sıralamasında benzerlik saptanmıştır. Bu sıralamada en etkili beş bilgi kaynağı; banka şubesinden alınan bilgi, finans alanında çalışan arkadaş-akraba tavsiyesi, ürünleri sağlayan firmanın satış personelinden elde edilen bilgi, internetten bulunan ürüne özel bilgi ve kişisel tecrübe olarak ortaya çıkmıştır.</p>

2008	Lusardi, A.	Amerika'da hanehalkının okuryazarlık düzeyinin tespiti	yaşayan finansal	Amerika'da hanehalkı	yaşayan	Temel istatistik sonuçları	Çoğu bireyin bileşik faizin çalışma prensibi, nominal ve gerçek değer arasındaki fark ve basit risk çeşitlendirmesi gibi temel ekonomik hesaplamaları yapamadığı ve kavramlar hakkında bilgi sahibi olmadığını ortaya çıkarmıştır. Bono ve hisse senedinin farkı, yatırım fonu prensibi ve basit varlık fiyatlandırması gibi daha karmaşık kavramlarda ise durumun daha kötü olduğunu vurgulamıştır. Bu konudaki bilgisizliğin yaygın olduğunu fakat kadınlarda, Afrikalı Amerikalılarda, İspanyol Amerikalılarda ve düşük eğitim seviyesine sahip bireylerde daha çok görüldüğünü tespit etmiştir.
2009	Lusardi, A. ve Tufano, P.	Hanehalkının okuryazarlık tespiti	borç seviyesinin	Amerika'da hanehalkı	yaşayan	Faktör Analizi Kümeleme Analizi Multinomial logit analizi	Katılımcıların düşük seviyede borç okuryazarlığı olduğunu tespit edilmiştir. Düşük borç okuryazarlığı sonucunda ise bireylerin yüksek seviyede maliyetlere maruz kaldığı belirlenmiştir.
2012	Sohn, S.H., Joo, S. H., Grable, J., Lee, S.ve KIM, M.	Gençleri finans konusundaki bilgi kaynaklarına, tecrübelerine, tutumlarına ve demografik özelliklerine göre inceleme		Güney Kore'de ergenlik dönemindeki gençleri			Finansal konularda bilgi kaynağı olarak medyayı seçen ve bankada hesapları bulunan katılımcıların diğer katılımcılara göre daha yüksek finansal okuryazarlık seviyesine sahip olduğunu ortaya çıkarmışlardır. Ayrıca parayı ödül olarak gören ve ortalama bir harçlık alan katılımcılarda diğer katılımcılara oranla daha yüksek finansal okuryazarlık seviyesi tespit edilmiştir.
2014	Ergün, B., Şahin, A., ve Ergin, E.	Öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyleri ile finansal okuryazarlığın bireylerin demografik özellikleri ile ilişkisinin tespiti		Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi ktisadi ve dari Bilimler Fakültesi letme Bölümü öğrencileri		Ki-kare	Sadece faiz, enflasyon ve borsanın işlevi konularında doğru cevap sayısı yanlış cevap sayısında fazla olduğunu, yani sadece temel düzeyde finansal okuryazar olduklarını ileri düzey bilgiye sahip olmadıklarını belirlemişlerdir.

İKİNCİ BÖLÜM

GİRİŞİMCİLİK

2.1 Girişimcilik ve Girişimci Kavramı

Girişimcilik kavramının kökü incelendiğinde oldukça eski bir kavram olduğu hatta ortaçağa kadar uzanan bir geçmişe sahip olduğu görülmektedir. Kavram “üstlenmek, girişmek” anlamına gelen “entreprenere” kelimesinden türemiştir. İngilizcede ise “giriş” yani “enter” ve ilk yani “pre kelimelerinden oluşarak “ilk girişen, başlayan” manasında kullanılan “entrepreneur” kelimesi benimsenmiştir. Kavram, ilk olarak 17. yüzyılda askeriyede kullanılmaya başlamıştır. Askeri terminolojiye göre; girişimci “uzun askeri yolculuklara rehberlik etmeyi üstlenen kişi” olarak tanımlanmaktadır (Marangoz, 2013:1). Kavram, iş dünyasında ise 18. yüzyılda ekonomist Richard Cantillon ile birlikte kullanılmaya başlanmıştır. Cantillon’a göre ise girişimci “henüz belirginleşmemiş bir bedelle satmak üzere üretim girdilerini ve hizmetlerini bugünden satın alan ve üreten kişi” dir (Çelik vd., 2013: 33). Girişimcilik; iş dünyası terminolojisine girdiği ilk dönemlerde, sahip olunan bireysel sermaye ile iş kurma anlamında kullanılmıştır. Daha sonra ise akımlara göre girişimciliğin anlamı değişiklik göstermiştir. Klasik iktisatçılar girişimciliği oldukça dar anlamda kullanmışlar, iktisadi aktiviteler içerisinde önem kazanacak bir mana yüklememişlerdir. Klasik iktisatçılardan Jean Baptiste Say girişimciliği “üretim faktörlerini toparlayan kişi” olarak tanımlamıştır (Çelik vd., 2013: 33). Tanımdan da anlaşıldığı üzere girişimciler, günümüz girişimcilik anlayışına göre oldukça önemsiz bir role sahiptir. Say kanununun yani “Her arz kendi talebini yaratır” söyleminin üzerine kurulu bir sistemde de girişimcilik kavramının içerisinde günümüz girişimcilerinin sahip olduğu özelliklerin bulunmaması da doğaldır.

Klasiklerin girişimciye vermiş oldukları anlam ise neoklasiklerle birlikte değişikliğe uğramıştır. Neoklasik akımının savunucularından biri olan Marshall’a göre girişimci, işletmesinin tüm sorumluluğunu üstlenen, emek ve sermaye öncelikli olmak üzere işletme içerisinde gerçekleşen kaynakları ve işlemleri kontrol eden, riskleri üstlenen, üretimin gerçekleşmesi için çaba gösteren bir yönetici ve işgörendir (İrmiş vd., 2010: 8).

Girişimci ile yeniliği ilişkilendiren ilk isim ise Joseph Alois Schumpeter’dir. Schumpeter girişimciyi üretim için gerekli olan kaynakları kullanarak farklı bir

ürünü/hizmeti veya aynı ürünü/hizmeti farklı yöntemler kullanarak sunan kişi olarak tanımlamıştır (Çetindamar ve Fiş, 2007'den aktaran Fiş ve Wasti, 2009: 130-131). Schumpeter için varolan bir yapıda kombinasyonları oluşturmak sadece olağan yönetim işlevinin sürdürülmesi anlamına gelmekteyken yenilik için yeni kombinasyonun halihazırda bulunan kişiler ile birlikte oluşturulması veya yeni kaynaklarla üretilmesine gerek yoktur. Schumpeter'in tanımı yeni kombinasyon oluşturan her çalışanı girişimci olarak adlandırmamakla birlikte var olan bir yapının yönetilerek sürdürülebilirliğini sağlayan kişilerin de girişimci olarak adlandırılmamasının doğru olmadığını savunmaktadır. Girişimci firmanın her kademesinden olabildiği gibi, illa içeriden bir çalışan da olmak zorunda değildir (Çetindamar ve Fiş, 2007'den aktaran Fiş ve Wasti, 2009: 130-131). Schumpeter ile birlikte girişimci kavramı farklı bir boyut kazanmıştır.

Girişimcilik görüldüğü üzere sürekli değişen ve gelişen bir kavram olmuştur. Dolayısıyla günümüzde de halen girişimcilik ve girişimci hakkında yapılmış kesin bir tanım bulunmamaktadır (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 5). Girişimcilik ve girişimci hakkında yapılan birkaç tanım ise şu şekildedir:

Zhao'ya (2005:26 aktaran İrmış vd., 2010: 9) göre girişimcilik, bir fikrin ortaya çıkması, bu fikrin ürüne veya hizmete dönüştürülerek pazara sunulması için bir girişimin kurulması sürecini kapsar.

Girişimcilik yeni veya var olan bir işletme için değer yaratmak amacıyla fırsatları fark etme ve geliştirme sürecidir (Covin ve Miles, 1999'dan aktaran Fisscher vd., 2005: 207).

Başka bir girişimcilik tanımında ise; *“bir birey veya birey grubunun; hangi kaynaklar elde bulundurulursa bulundursun, değer ve büyüme yaratmak için eşsiz, tek olma ve inovasyon yoluyla, gereksinimleri yerine getirecek fırsatları izlemek üzere düzenlenmiş güç ve imkanları kullandıkları süreç”* olarak girişimciliğin ne olduğu üzerinde durulmuştur. (Coulter ve Robbins, 2003: 42).

Özgüner (2015: 149) yapmış olduğu çalışmasında ise girişimcilik; oluşan fırsatları sezme, sezgileri düşlere çevirme, düşlerden projeler oluşturma, projeleri hayata dahil etme ve projelerle birlikte ortaya çıkan zenginlikle bireylerin hayatını kolaylaştırma prosedürü olarak tanımlanmıştır.

Girişimcilik, sosyal fayda yaratmak amacıyla ürün, hizmet ve prosedürlere yenilik getirmek, risk almak ve piyasa koşullarını dikkate alarak güncel strateji ve politikalar üretmektir (Lee ve Hsieh, 2010: 110).

Güner ve Korkmaz'a (2011: 45) göre ise girişimcilik bireylerin düşüncelerinde ve hayallerinde gerçekleştirmeyi istediği şeyleri karşısına çıkan engelleri aşarak, azimle ilerleyerek düşünce ve hayal olmaktan hayatta var olana dönüştürme işlemidir.

Mueller ve Thomas (2001) ise girişimcilik faaliyetini bir fırsatı fark etme ve bu fırsatı kullanmak için bir organizasyonu hayata geçirme olarak tanımlamıştır.

Girişimci Titiz (1996: 15) tarafından çevreyi inceleyerek ihtiyaçları tespit edebilen, bu ihtiyaçları iş fikrine çeviren, riskleri üstlenerek yaratıcı düşünen, gerekli olan kaynaklara ulaşan ve bu kaynakları bir araya getirebilen kişi olarak tanımlanmaktadır.

Brenkert'e (2009: 450) göre girişimci, ürün ve hizmetler için yenilikçi ve yaratıcı fikirleri olan ve aynı zamanda yeni fırsatları ve değerleri geliştirebileceği bir kuruluş kuran veya bir kuruluş için çalışan (iç girişimcilik), bu süreçte riskler ve engeller ile karşılaşan kişidir.

Bütün bu tanımlar dikkate alındığında girişimcilik; pazarda var olan bir sorunu veya bir ihtiyacı irdeleyerek rahatsızlıktan ziyade bir fırsat olarak değerlendirme, yenilikçi ve yaratıcı kişilik özellikleriyle çözüm önerisi getirme, işletme fonksiyonlarını birleştirerek ve risk alarak iş kurma, yönetici özelliği sayesinde hayata geçirilmiş işin sürdürülebilir olmasında etkin rol oynama, sürekli değişmeyi, gelişmeyi ve yenilenmeyi hedef alma süreçlerinin tümünü oluşturmaktadır.

2.2 Girişimci Kişilik Özellikleri

Girişimcilerin önemi anlaşılmasıyla birlikte, girişimcilerin özellikleri merak uyandırmış ve ortak özelliklerin olabileceği düşünülmüştür. Bu amaçla birçok araştırmacı veya kuruluş tarafından girişimcilik özellikleri üzerinde çalışılmıştır. Çalışma sonucunda da girişimcilerin sahip oldukları özellikler ile faaliyetleri arasında bir ilişki tespit edilmiştir (Hardy, 1999: 52; Pickle, 1964 aktaran Mc Clelland, 1987: 219; Hornaday ve Bunker, 1970 aktaran Mc Clelland, 1987: 219; Küçükaltan, 2009: 24). Konu hakkında yapılan araştırmaların bazıları şu şekildedir:

Hal Pickle 1964 yılında Amerika'da küçük işletmeler üzerinde gerçekleştirdiği çalışmasında başarıyı getiren 27 farklı kişilik özelliğine ulaşmıştır. Ardından Hornaday ve Bunker 1970 yılında girişimci kişilik özellikleri üzerinde çalışmış ve 16 farklı kişilik

özelliği tespit etmiştir. Hornaday ve Bunker'ın sınıflandırması incelendiğinde ise ortaya çıkardığı bazı kişilik özelliklerinin Pickle ile benzerlik gösterdiği görülmüştür. 1976 yılında konuyu tekrar değerlendiren East-West Center Technology and Development Institute ise önceki çalışmalara nazaran daha çeşitli özelliklerin var olduğunu savunmuş ve 32 farklı özellik ortaya koymuştur (McClelland,1987: 219). Baron girişimcilerin başarılı olmasının altında bilişsel ve sosyal faktörlerin etkili olduğunu dile getirmiş ve kendi yargılarına güvenen, sosyal, çevresindeki kişilerle iyi ilişkilere sahip, değişiklikleri fark eden ve hemen adapte olan kişiler olduğunu belirlemiştir (Arıkan, 2004: 47'den aktaran İrmış vd., 2010: 21). Küçükaltan (2009: 24) girişimci özelliklerinin hem doğuştan hem de sonradan öğrenilen özellikler olabileceğini vurgulamıştır. İncelemiş olduğu birkaç çalışma (Coulter ve Robbins, 2003: 489; McDaniel, 2002: 68; Arıkan, 2002: 29) sonrasında başarılı girişimcilerin özelliklerini şu şekilde sıralamıştır.

- Yüksek motivasyon sahibi,
- Özgüvenli,
- Yüksek enerjisi olan,
- Azimli (problem çözümü, görevleri bitirme ve tekrar başlama),
- Yaratıcı,
- Amaçlarını belirleyen,
- Gururlu,
- Hesaplanmış riskleri almaya gönüllü ve yetenekli,
- Odaklanabilen,
- Hataları irdeleyerek ders çıkaran,
- Değer katan,
- Fırsatları görebilen,
- Belirsizliğe karşı toleranslı,
- Detaycı,
- Mükemmelliyetçi.

Chun (1997: 10'dan aktaran Börü, 2006: 25) ise girişimcilik özelliklerini araştırdığı çalışmasında "G - Girişimci Tipi Kişilik (Type E- Entrepreneurial Personality)" ten bahsetmiş ve girişimcilerin kişilik özelliklerini şu şekilde sıralamıştır.

- Amaçlarını gerçekleştirirken atılgan bir şekilde hareket ederler ve kendilerini motive ettikleri gibi başkalarını da amaçları yönünde hareket etmeye teşvik ederler.
- Bağımsızlık, özgürlük onların olmazsa olmazlarıdır dolayısıyla son derece bireycilerdir.
- Amaçlara ve amaçları doğrultusunda attıkları adımlara odaklanmış durumdadırlar. Tutarlı ve istikrarlıdırlar.
- Sık sık temkinsiz davranarak hızlı hareket ederler.
- Diğer bireylerle ilişkisinde mesafe olmasını ister.
- Diğer bireylerin de özyeterliliğinin yüksek olmasını ve başkalarına karşı düşünceli olmasını beklerler.
- Çözüm olaklıdır ve çözümlerin basit ve pratik olmasından yanadır. Detaylardan ziyade önemli ve gerekli konulara odaklanır ve ortaya çıkarmaya çalışır.
- Riski sever. Belirsizlikten kaçınmazlar.
- Hızlıca yargırlar. Sürekli hata bulurlar ve beklentileri yüksektir.
- Sabırsızdırlar.
- Pozitifdirler.
- Güvenilirdirler (Chun, 1997: 10'dan aktaran Börü, 2006: 25).

Girişimcilik pek çok çalışmanın konusu olarak kendini göstermiş ve araştırmacıların değerlendirmeleri sonucu farklı sonuçlar üzerinde durulmuştur. Dolayısıyla girişimcilik hakkındaki çalışmaların sayısı arttırılabilir ve sonuçlar çeşitlenebilir. Fakat literatürde en yaygın kullanılan girişimcilik özellikleri başarıma ihtiyacı duyma, kontrol odağı, risk alma eğilimi, belirsizliğe karşı tolerans, kendine güven ve yenilikçiliktir (Koh,1996: 13).

2.2.1 Başarma İhtiyacı (Güdüsü)

Psikologlara göre başarıma ihtiyacı kişiden kişiye değişiklik göstermektedir. Başarma ihtiyacı düşük olan bireyler sahip oldukları statüden memnun iken başarıma ihtiyacı yüksek bireylere buldukları konum yeterli gelmemektedir. Daha iyi bir konum için çaba göstermekte, çalışmakta ve rekabet içerisinde olmaktan zevk almaktadır (Akpınar, 2011: 54). Başarma ihtiyacı yüksek bireylerin kendilerine güveni tamdır.

Hesaplanmış riskleri üstlenmekten keyif alırlar. Araştırmacıdırlar ve yaptıkları şeyleri daha iyi yapma yolu olup olmadığı üzerinde düşünürler. Bu özellikler de başarı ihtiyacı yüksek bireylerin girişimci olma ihtimallerini arttırmaktadır (Marangoz, 2013:7).

Başarma ihtiyacı ile girişimcilik arasındaki pozitif ve anlamlı ilişki yapılan çalışmalarda da kanıtlanmıştır. McClelland (1961) da literatüre kazandırdığı başarı ihtiyacı teorisi ile birlikte başarı ihtiyacının girişimcileri motive eden en önemli faktörlerden biri olduğunu doğrulamıştır. McClelland'a göre başarı ihtiyacı;

- bireyleri girişimciliğe yönlendirir.
- hesaplanmış riskleri alması için yüreklendirir.
- problem çözüme kabiliyetini geliştirir.
- hedef belirlemede yardımcı olur (Hisrich ve Peters, 1998: 70 aktaran Korkmaz, 2012: 212).

Johnson (1990'dan aktaran Koh, 1996:14) konu üzerinde yapılan çalışmalarını incelemiş ve çalışmaların örneklemelerinde ve yöntemlerinde önemli farklılıklar olmasına rağmen 23 çalışmadan 20'sinde başarma ihtiyacı ile girişimcilik arasında bir ilişkinin bulunduğunu dile getirmiştir.

2.2.2 Kontrol Odağı

Kontrol odağı; içsel ve dışsal kontrol odağı olarak ikiye ayrılmaktadır. Ortaya çıkan olumlu veya olumsuz durumun nedenleri hakkında bireylerin ne düşündüğü ile ilgilidir. Dışsal kontrol odağına sahip bireyler ortaya çıkan sonucu şans, kader, kısmet gibi dışsal nedenlere bağlamaktadırlar ve kendi kontrollerinde olmadığına inanmaktadırlar. Çevreyi tehdit olarak algılamaktadırlar. İçsel kontrol odağına sahip bireyler ise kendi davranışlarını, sonucun ortaya çıkmasının nedeni olarak kabul etmektedirler. Dolayısıyla içsel kontrol odaklı bireyler konu üzerinde daha çok çalışmakta, daha aktif olmakta ve süreci planlamaktadırlar (İrmiş vd., 2010: 25; Koh, 1996: 14). Sonuçları değiştirebileceğine inanmakta ve yeni bir işletme kurma, geliştirme, büyütme, sürdürülebilirliğini sağlama konularında daha çok azim ve çaba sarf etmektedirler. Dış kontrol odaklı bireyler ise bireylerin değişim yaratacağına inanmamakta ve yeni bir firma kurmanın gerekli olduğunu düşünmemektedir (Baum ve Locke, 2004 aktaran Çetin ve Varoğlu, 2009: 58). Dolayısıyla içsel kontrol odağı yüksek bireylerin girişimci olma ihtimali artmaktadır (Robinson vd., 1991).

Literatür de kontrol odağı ile girişimciliği ilişkilendirmektedir. Konu ile ilgili yapılan birçok çalışma içsel kontrol odağı ile girişimcilik arasında pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir (İrmiş vd., 2010: 25; Koh, 1996: 14; Bonnett ve Furnham, 1991: 465; Cromie ve Johns, 1983; Rotter, 1966'dan aktaran Çetin ve Varoğlu, 2009: 58).

2.2.3 Risk Alma Eğilimi

Risk, “*zarara uğrama tehlikesi, riziko*” olarak tanımlanmıştır (TDK, 2019). Risk alma eğilimi ise bireyin belirsiz bir durumda vereceği karar ve şans faktörünü dengelemesi anlamına gelmektedir (Koh, 1996: 15). Risk almak ve girişimcilik birbirleriyle özdeşleşmiş kavramlardır. Öyle ki birçok girişimcilik tanımında ve girişimcilik özellikleri üzerine yapılan çalışmalarda “risk alma” ifadesi kullanılmaktadır (Brenkert, 2009: 450; Lee ve Hsieh, 2010: 110; 1997: 10'dan aktaran Börü, 2006: 25; Küçükaltan, 2009: 24). Ayrıca, risk alma eğilimi girişimciyi yöneticiden ayıran en önemli özelliklerden biri olarak görülmektedir (Onay 2013: 24; Yıldırım vd., 2011: 191).

Risk, zararı beraberinde getirebileceği gibi başarılı bir durumda risksiz kararlara nazaran daha yüksek kazançlar ile de sonuçlanabilmektedir. McClelland'ın iddiasına göre; girişimcilerin sahip olduğu başarı ihtiyacı girişimcileri risk alma konusunda kamçulamaktadır çünkü girişimciler farkındalar ki riskli bir durumda daha yüksek kazanç elde edebileceklerdir (İrmiş v.d., 2010: 23).

Girişimciler riski hesaplarken ise kazanabileceklerini ve kaybedebileceklerinin göz önünde bulundurlar. Bu hesaplamada ise ilk akla gelen mali kazanç ya da kayıplardır. Fakat yapılan çalışmalar girişimcilerin aynı zamanda sosyal kayıpları da önemsedğini göstermektedir. En önemli sosyal kayıplardan biri ise aile olarak algılanmaktadır. Örneğin; girişimcilerin yoğun çalışma temposu nedeniyle aileye vakit ayıramamaları ve sonrasında çıkabilecek problemler girişimcilerin algıladığı risk kapsamına girmektedir (Kayalar ve Ömürbek, 2007: 187).

2.2.4 Belirsizliğe Karşı Tolerans

Belirsizlik “*bir kavram, anlatım ve ölçümün anlamca kapalı ya da çokanlamlı olma durumu*” olarak tanımlanmaktadır (Sencer, 1981). Belirsizlik toleransı ise karmaşık, yabancı veya uyumsuz bir uyarın veya durum karşısında bireylerin algılama ve bilgiyi işleme şeklini ifade etmektedir. Bireyin belirsizliğe karşı toleransı düşük ise tahmin edilemeyen durumlarda stres yaşar ve hızlıca tepki verir. Belirsiz durumlardan kaçınmaya

çalışır. Tam tersi bir durumda; yani bireyin belirsizliğe karşı yüksek toleransı varsa belirsiz uyaranlar karşısında olmaktan hoşnut olur. Zor ama ilginç olduğunu düşünür (Furnham ve Ribchester, 1995: 179).

Girişimciler ise belirsizliği bir fırsat olarak görmektedir. Fırsatları yakalamak için ise muğlak durumlarda faaliyet göstermeyi, karışıklığı kullanarak kontrolü elde almayı tercih etmektedirler (İpçioğlu ve Taşer, 2009: 16). Bu yönleriyle girişimcilerin belirsizliğe karşı toleransı yüksek bireyler olduğu söylenebilir. Ayrıca bir iş kurmaktan daha belirsiz durumların oldukça az olduğu düşünüldüğünde belirsizliğe karşı yüksek tolerans girişimciler için oldukça önemli bir özellik olarak kendini göstermektedir (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 14). Kutanis'in (2006: 16,86'dan aktaran İrmış vd., 2010: 24) çalışması da bu sonucu doğrular niteliktedir.

Belirsizliğe karşı tolerans ayrıca girişimcilerin sahip olduğu diğer özelliklerle de ilişkilidir. Belirsizliği tolere edebilen bireylerin yaratıcı oldukları ve daha çok fikir üretebildikleri görülmüştür. Ayrıca aynı risk seviyesini belirsizliğe karşı toleransı yüksek bireylerin daha düşük düzeyde algıladıkları saptanmıştır. Bu sonuçlar da yaratıcılık, yenilik ve risk alma gibi diğer girişimci özelliklerin ortaya çıkmasında belirsizliğe karşı toleransın yüksek olması gerekliliğini ortaya koymaktadır (Lumpkin ve Erdogan, 2004: 26).

2.2.5 Kendine Güven (Özgüven)

Kendine güven, bir başka deyişle özgüven, bireyin kendisi için iyi duygular beslemesi dolayısıyla kendisini iyi hissetmesi, beğenmesi sonuçta da kendisi ve çevresi ile iyi geçinmesidir. Kendine güveni düşük bireyler kendi yeteneklerini sorgulamaktadırlar. Kendine güveni yüksek bireyler ise sonucun iyi olacağına inanarak çaba göstermektedirler. Gösterilen çabanın sonucu kötü olsa da azimle, hatalarını irdeleyerek tekrar denemektedirler (Akpınar, 2011: 55). Bir iş kurmayı tercih eden bir girişimcinin de amaçlarına ulaşabileceğine inanması, yeterli olduğunu hissetmesi başka bir deyişle kendine güvenmesi beklenmektedir (Koh, 1996: 15). Davids (1963), Timmons (1978), Welsh - White (1981) ve Welsh – Young (1983) da çalışmalarında bu savı doğrulamışlardır (Kuratko, 1995: 40-41'den aktaran Göçmen, 2007: 18).

Kendine güven bir girişimci özelliği olmakla birlikte diğer girişimcilik özellikleri üzerinde de etkili bir rol oynamaktadır. Kendine güvenen birey, risk alabilmekte ve belirsizliğe karşı toleransı daha yüksek olmaktadır (Akpınar, 2011: 55; Ho ve Koh, 1992).

2.2.6 Yenilikçilik

Yenilikçilik ticari faaliyetlerde yeni ve benzersiz yolların algılanması ve harekete geçilmesi sürecidir (Koh, 1996: 16). Girişimciler, yeni buluşların ve fikirlerin oluşturulması, geliştirilmesi, harekete geçilerek uygulanması, faydalarının gösterilmesi, topluma kabul ettirilmesi gibi aşamalarda rol oynayan bir başka deyişle yenilik ortaya koyan önemli aktörlerden biridir. Rekabet avantajı ve başarı için pazara sürekli olarak yeni ürün – hizmet sunmak onlar için bir zaruriyettir. (Emre, 2007: 22-23). Bu özellik literatürde de kabul görmüştür. Yenilik Schumpeter (1934), Timmons (1978), Welsh – Young (1983) gibi birçok araştırmacı tarafından girişimcilerin bir özelliği olarak kabul edilmiştir (Kuratko, 1995: 40-41'den aktaran Göçmen, 2007: 18). Öyle ki Schumpeter yenilikçiliği girişimcilerin ayırıcı özelliği olduğunu ileri sürmüş ve girişimcilerin özelliklerini sıralarken (yeni mal ve hizmetin ortaya konulması, yeni yöntemlerin belirlenmesi, üreticilerin tüketiciye ulaşabileceği yeni alanlara yönelme, yeni kaynaklar edinme ve teknolojinin ilerletilmesini sağlama) yenilikçiliği her özellikte ön planda tutmuştur (Kolcu, 2018: 9).

2.3 Girişimciliğin Fonksiyonları, Avantajları ve Dezavantajları

Girişimciler sahip oldukları özelliklerle birlikte hem kendilerine hem de ülkelerine büyük katkılar sağlayabilmektedirler. Bu katkılar da girişimcilere birçok sorumluluk yüklemektedir ve girişimci olmak birçok avantaj ve dezavantajı da beraberinde getirmektedir. Bu bölümde girişimcilerin sahip olduğu fonksiyonlar, avantajlar ve dezavantajlar ayrıntılı olarak aktarılacaktır.

2.3.1 Girişimciliğin Fonksiyonları

Girişimcilerin toplumda üstlenmiş olduğu sorumluluklar girişimci fonksiyonları olarak adlandırılmaktadır (Tutar ve Altınkaynak, 2013: 30). Çağdaş girişimcilerin üstlerine düşen fonksiyonlar ise şu şekildedir (Çelik ve Akgemci, 2007: 16-17 aktaran İrmış vd., 2010: 31) :

- **Yeni mal-hizmet üretmek veya pazarda mevcut olan mal ve hizmetleri nitelik ve kalite yönünden geliştirmek**

Girişimciler doğru pazarda, doğru zamanda ve doğru stratejiyle tüketiciye yeni bir mal veya hizmet sunabilirse ya da pazarda var olan ürünleri veya hizmetleri geliştirerek, daha iyi hale getirerek tüketici ile buluşturabilirse rakiplerinden büyük bir farkla

ayrılacak, rekabet avantajı elde ederek büyük kazanç sağlayabilecek ve pazara katkıda bulunabileceklerdir. Girişimciye büyük avantaj sağlayan bu fonksiyon aynı zamanda beraberinde riski de barındırmaktadır. Cep telefonları bu fonksiyon için örnek verilebilir. İlk çıktığı dönemlerde cep telefonları büyük bir yenilik olarak görülmüştür. Daha sonra ise renkli ekran, ses kaydetme özelliği, resim çekme olanağı, interneti kullanabilme gibi cep telefonunu nitelik ve kalite yönünden daha iyi bir hale sokan özelliklerin eklenmesiyle yenilikler cep telefonunda sürdürülebilir olmuştur ve pazarda büyük bir rekabet ortamı oluşmuştur (İrmiş vd., 2010: 31).

- **Yeni üretim yöntemleri geliştirme ve uygulamak**

Girişimciler piyasaya yeni bir ürün veya hizmet sunabilecekleri gibi halihazırda pazarda var olan ve bilinen bir ürünün üretim yöntemlerini veya pazara sunuş biçimlerini değiştirerek de fark yaratabilmektedirler. Örneğin; Henry Ford Amerika otomobil sektöründe üretim yöntemini geliştirerek devrim niteliğinde bir yeniliğe imza atmıştır. Daha önce sektörde otomobil üretimi tek tek yapılırken geliştirmiş olduğu akan iş şeridi ve montaj hattı vasıtasıyla seri üretimi başlatmış ve hem pazara yeni bir yöntem kazandırmış hem de rakiplerine karşı büyük avantaj elde etmiştir (Tutar ve Altınkaynak, 2013: 30).

- **Endüstri içerisinde yeni organizasyonlar kurmak**

Pazarda bulunan işletmeler kendi aralarında kartel, tröst, şirket evliliği gibi örgütlenme şekillerinden birine başvurarak yeni teknoloji üretebilir, yeni veya iyileştirilmiş ürün- hizmet sunabilir, yeni üretim yöntemi ortaya çıkarabilir, yeni pazar alanları bulabilirler. Bu şekilde kazançlarını arttırabilir ve örgütsel-çevresel değişimler yaratabilirler (İrmiş vd., 2010: 31).

- **Yeni pazarlara ulaşmak**

Girişimcilerin fonksiyonlarından biri de yurtiçinde ve yurtdışında yeni pazarlar oluşturmaktır. Yeni pazar oluşturulmasında ise tüketicilerin yüksek satın alma gücüne erişmesi için çaba sarf etme, ekonomik kalkınma üzerine yoğunlaşma ve dengeli gelir dağılımı önündeki engellere çözüm üretme gibi faaliyetler işletmeler tarafından yürütülmektedir (Altuntaş, 2016: 11). Bu faaliyetler ve yeni pazarlar işletmelerin daha yüksek kar elde etmesinde rol oynarken, makro sorunların çözümünde, refah seviyesinin yükselmesinde, ekonomik büyüme oranlarında da etkilidir.

- **Hammaddelerin ve benzeri maddelerin sağlanabileceği yeni kaynaklar bulmak**

Girişimciler hammadde ve benzeri maddeleri yurtiçinde ve yurtdışında arayarak kontrol altına almaya (Marangoz, 2013: 6) veya kaynakların sahipleriyle anlaşma yapmaya çalışırlar (İrmiş vd. 2010: 32). Bu sayede üretim koşullarını iyileştirirler, rekabet avantajı sağlarlar (Marangoz, 2013: 6), yeni kaynakları pazara sunarak tüketicinin ihtiyaçlarının giderilmesinde veya ürünlere kolay ulaşılabilir hale gelmesinde rol oynarlar.

2.3.2 Girişimciliğin Avantajları

Kendi işinin sahibi olmak birçok avantajı da beraberinde getirmektedir ve kişilere göre bu avantajlar çoğalabilir. Girişimci olmanın bilinen birkaç olumlu yanı ise şu şekildedir:

- Kendi hayatlarına yön verirler (Altuntaş, 2016: 14).
- Fark yaratırlar (Altuntaş, 2016: 14).
- Sahip oldukları potansiyeli gerçekleştirirler (Altuntaş, 2016: 14; ; Akpınar, 2011: 33).
- Çalışmalarının karşılığını ve hatta daha fazlasını elde ederler (Altuntaş, 2016: 14).
- Çevresine katkı sağlarlar (Altuntaş, 2016: 14; Akpınar, 2011: 32).
- En çok sevdikleri ve mutlu oldukları işi yapabilirler (Altuntaş, 2016: 14).
- Başarının vermiş olduğu tatmini yaşarlar (İrmiş vd., 2010: 36; Akpınar, 2011: 32; Marangoz, 2013: 17).
- Başkalarından emir almadan, başkalarına hesap vermeden ekonomik anlamda başkasına bağımlı olmadan işlerini yürütürler. Bağımsız olurlar (İrmiş vd., 2010: 37; Akpınar, 2011: 32; Marangoz, 2013: 17).
- Toplumun saygısını kazanırlar (İrmiş vd., 2010: 37; Akpınar, 2011: 32).
- Kendilerini geliştirebilirler (İrmiş vd., 2010: 37; Akpınar, 2011: 32).
- Diğer insanlara istihdam imkanı sunarlar ve kendilerini geliştirmesinde yardımcı olurlar (İrmiş vd., 2010: 37; Akpınar, 2011, 33).
- Kâr elde ederler (Akpınar, 2011: 32).

- Finansal kararlarda kontrolü ellerinde tutarlar (İrmiş vd., 2010: 37; Marangoz, 2013: 17).

2.3.3 Girişimciliğin Dezavantajları

Girişimci olmak, işletme sahibi olmak veya sermayedar olmak, bu sorumlulukla çalışmak birçok kişi için oldukça önemlidir ve bireyler tarafından talep edilir. Ancak girişimciliğin avantajları olduğu gibi birçok dezavantajı da vardır (Arıkan, 2004: 69-70'dan aktaran İrmiş vd., 2010: 36). Bu dezavantajlardan bazıları ise şu şekildedir:

- Yoğun ve uzun iş temposu vardır (Altuntaş, 2016: 14; Akpınar, 2011: 34; İrmiş vd., 2010: 25; Marangoz, 2013: 17).
- Gelirler düzensizdir (Altuntaş, 2016: 14).
- Zarar edilebilir hatta birikimlerin hepsi kaybedilebilir (Altuntaş, 2016: 14; Akpınar, 2011: 34-35; İrmiş vd., 2010: 38).
- Başarıyı yakalayana kadar yaşam standartları düşüktür (Altuntaş, 2016: 14).
- Yoğun stres mevcuttur (Altuntaş, 2016: 14; Akpınar, 2011: 35).
- Hayal kırıklığına uğrama ihtimali yüksektir (Altuntaş, 2016: 14; Akpınar, 2011: 35).
- Yüksek özveride bulunmak gereklidir (Akpınar, 2011: 34; İrmiş, vd., 2010: 37; Marangoz, 2013: 17).
- Sorumluluklar ağırdır (Akpınar, 2011: 34; İrmiş vd., 2010: 37; Marangoz, 2013: 17).
- Kimi zaman ortakların işletmeye, müşterilerin ürüne/hizmete veya işletmeye dair istekleri ve kamu otoritesinin vergi yükümlülükleri veya diğer yasal işlemleri zamanında yerine getirme zorunluluğu sonucu baskı artar (Akpınar, 2011: 34; İrmiş vd., 2010: 25).
- Bir alanda uzmanlaşmak yeterli değildir. İşletmenin tüm fonksiyonlarını yönetmek zorunludur (Akpınar, 2011: 34; Marangoz, 2013: 17).
- Sosyal ve aile yaşamı olumsuz etkilenebilir (Akpınar, 2011: 35).
- Çoğu zaman belirsizlik ortamı mevcuttur (Akpınar, 2011: 35).

2.4 Girişimcilikte Başarı ve Başarısızlık Nedenleri

İşletmelerin kurulmasında girişimcilerin rolünün büyüklüğü pek tabii bilinmekle birlikte bir diğer husus da girişimin sürdürülebilirliğini sağlamaktır. Sürdürülebilirlik de

yine girişimcinin yön verdiği bir süreçtir. Bu süreçte girişimcinin özellikleri ve karar verme yeteneği ön plana çıkmaktadır. Fakat geçmişte başarılı ve başarısız girişimcilerin yaptığı hataların ve doğruların da incelenmesi girişimci için yol gösterici olacaktır. Bu anlayışla literatürde de geçmişteki örnekler incelenmiş ve girişimcilerin kurmuş olduğu girişimlerin başarılı veya başarısız olmasında genellenebilir faktörler tespit edilmiştir (Küçük, 2007: 37-38 aktaran Büber, 2011: 21).

2.4.1 Girişimcilikte Başarı Nedenleri

Girişimciler sahip oldukları özelliklerle birlikte iş kurma açısından diğer insanlardan daha başarılı olacakları düşünülse de girişimlerinin başarı kazanmasında bazı faktörleri göz önünde bulundurmaları gerekmektedir. Bu faktörler şu şekildedir (Küçük, 2007: 38 aktaran Büber, 2011: 21; Marangoz, 2013: 13-15):

- **İş Olanacağının Bulunması**

İş olanağının bulunması denildiğinde ilk olarak akla o pazarda yatırımın bulunmaması gelmektedir. Fakat aynı zamanda yatırımların tüketicilerin isteklerini tam anlamıyla karşılamaması da girişimciler için bir pazar oluşturmaktadır. Şu halde girişimcilerin uygulaması gereken ilk adım pazar araştırması yapmaktır. Böylelikle girişimciler, tüketicilerin isteklerini tespit edebilecek ve piyasada var olan mal ve hizmetlerin bu ihtiyaçları ne derecede tatmin edebildiğini ortaya çıkarabilecektir. Ardından ise tüketicilerin ihtiyacını karşılayacak piyasada bulunmayan ürün ve/veya hizmetleri yaratıcılıklarını ve yenilikçi bakış açılarını da kullanarak tüketici ile buluşturmaktır. Bu sayede başarıya ulaşma ihtimali yüksek olan girişimcilerin potansiyel rakiplerini de bu süreç zarfında incelemesi bir gerekliliktir. Girişimci kendi kaynakları ile rakiplerinin kaynaklarını karşılaştırarak pazarda sahip olabileceği payı hedeflemelidir (Küçük, 2007: 42 aktaran Büber, 2011: 21-22).

- **İşe Başlarken Uygun Zamanın Seçilmesi**

Bir işletmenin başarılı olabilmesi için, tüketiciye sunulan hizmetin veya malın, tüketici ihtiyaçları ile uyum düzeyi tek başına yeterli değildir. Ayrıca bu hizmet veya ürünün piyasaya sürüldüğü zaman da önem arz etmektedir. Uygun zamanlamanın belirlenmesinde ekonomik konjonktür, tüketicinin ödeme gücü ve talep düzeyleri gibi faktörler etkilidir. Örneğin durgunluk dönemi işgücü ücretlerindeki düşüş, maliyetlerin düşük olacağını işaret ederken ücretlerin düşmesi veya olası işten çıkarmalar tüketicinin

satın alma gücünü de etkilemektedir (Marangoz, 2013: 14). Rekabetin yoğun olarak yaşandığı ve rekabet dolayısıyla işletmelerin tutunamayarak pazardan çıktığı dönemler de pazara girmek isteyen girişimciler için fırsat oluşturmaktadır (Büber, 2011: 22). Dolayısıyla özellikle kriz dönemleri, girişimcilerin dikkate alması gereken kritik dönemlerdir. Girişimcilere avantaj sağlayabileceği gibi dezavantaj olarak da girişimcinin karşısına çıkabilmektedir.

- **Yönetim Yeteneği ve Tecrübe**

Girişimci sadece sahip olduğu yaratıcılık ile ürün geliştiren fırsatları yakalayan, risk alarak iş kuran kişi değildir. İşin kurulması, süreci sadece başlatır. Girişimci aynı zamanda bu işin sürdürülmesinde, büyümesinde, ilerlemesinde de etkindir. Dolayısıyla girişimci işletmenin belirlenmiş amaçlarına verimli ve etkili bir şekilde ulaşmak amacıyla planlama, örgütleme, yöneltme, koordinasyon ve denetim fonksiyonlarını yerine getirmek (Mucuk, 2016: 129) yani işletmeyi yönetmek de durumundadır. Yönetim becerisi öğrenilerek kazanılamayan ancak geçmişte karşılaşılan olay veya durumlar sonucunda elde edilebilen deneyimler ile birlikte desteklendiğinde ise girişimci problemleri pratik bir şekilde çözebilecek ve işletmesini yeni veya beklenmeyen durumlara karşı uyarlayabilecektir. Bu birleşim ve kazanımlar da işletmenin başarılı olmasında önemli rol oynayacaktır (Küçük, 2007: 43-44 aktaran Büber, 2011: 23).

- **Özsermaye ve Kredi Olanakları**

Girişimcilerin önündeki en büyük engellerden biri finansal kaynaklara ulaşmada zorluk ve yetersizliktir. Bu problem yeni finansal ürünler ile çözüme kavuşturulmaya çalışılsa da sorun varlığını sürdürmektedir. Türkiye’de girişimcilerin karşılaştığı engeller gelişmiş ülkelere nazaran daha da zordur. Bankacılık sektöründe teminat konusunda sıkıntıların yaşanması ve alternatif yolların olmaması, iş meleklerinin geçmişinin oldukça kısa olması, girişim sermayesi şirketlerinin düşük riskli ve kârlı olan orta ve büyük ölçekli şirketlerle çalışma isteği gibi nedenler Türkiye’de girişimcilerin başlangıç sermayesi bulma olanaklarını sınırlandırmıştır. Öyle ki girişimcilerin %70’i iş kurma konusundaki en büyük engelin “başlangıç sermayelerinin olmaması”, “devlet desteği bulunmaması” ve “bilgi eksikliği” olduğunu düşünmektedir (Sönmez ve Toksoy, 2014: 53).

Sermayenin bulunma zorluğu kadar sermayenin tutarı da girişimciler açısından önem arz etmektedir. Tutar gerçekçi bir şekilde hesaplanmalıdır ve kredi olanaklarını

kullanmasının yanında girişimcinin özsermayeye de sahip olması gerekmektedir. Genellikle özsermaye oranı hakkındaki görüş sermayenin en az %60'ını oluşturması yönündedir ve çalışma sermayesinin de en az altı aylık bir faaliyetin sürdürülebilirliğini sağlaması gerekmektedir. Sermayenin krediler ile birlikte sağlanan kısmında ise girişimci, yatırımın geri dönüş oranını ve borçlanma fiyatını dikkate alarak yatırım kararını değerlendirmelidir (Marangoz, 2013: 14). Bahsedilen problemlerin aşılması ve doğru hesaplama ile girişimciler başarıya bir adım daha yaklaşacaktır.

- **Riske Karşı Sigorta**

Girişimciler; riske karşı sigorta ile birlikte yaşanabilecek durumlara hazırlıklı olurlar ve onlara uyum sağlarlar. Yangın, doğal afet gibi beklenmeyen bir durum karşısında yaşanacak kayıpları minimize ederler ve işletmelerinin devamlılığını sağlama noktasında avantaj elde ederler (Marangoz, 2013: 15; Küçük, 2007: 45 aktaran Büber, 2011: 23).

2.4.2 Girişimcilikte Başarısızlık Nedenleri

Tecrübesiz bir şekilde ilk iş kurma macerasında başarılı olma ihtimali oldukça düşüktür. Girişimcilik hikayeleri incelendiği zaman da çoğu başarılı girişimcinin geçmişinde birçok başarısız iş modeli olduğu görülmektedir. Bu başarısızlıkların, girişimcileri güçlendirdiği ve başarıya ulaştırdığını söylenebilir. Fakat bu tecrübeler aynı zamanda girişimciler için büyük para, zaman, itibar, emek, motivasyon kaybı gibi zararlara da neden olduğu yadsınamaz. O halde, iş kurma yolunda yapılan hataları deneme yanılma yoluyla öğrenmektense başarısızlığa uğramış girişimcilerin başarısızlık nedenleri incelenerek de tecrübesiz olmanın dezavantajı bir miktar da olsa giderilebilir. Literatür de bu başarısızlıkları incelemiş ve ortak yanlışları tespit etmiştir. Literatüre göre başarısızlık nedenleri ikiye ayrılmaktadır. Bunlar iç faktörler ve dış faktörlerdir (Taş, 2016: 19; Kinay, 2006: 79).

2.4.2.1 İç Faktörler

İç faktörler bizzat girişimcinin şahsından kaynaklanan nedenlerdir. Daha geniş anlamda açıklamak gerekirse; iç faktörler girişimcinin sahip olduğu özelliklerden, aldığı kararlardan, davranışlarından kaynaklı başarısızlık nedenleridir. (Taş, 2016: 19; Kinay, 2006: 79). Kuruluş yerinin iyi seçilmemiş olması, rekabet yönetimi eksikliği ve rekabet faktörlerinin dikkate alınmaması, finans ve muhasebe açısından yetersizlikler, yönetsel

açından yetersizlikler, pazarlama ve vizyonel açıdan kaynaklanan yetersizlikler iç faktörlerden bazılarıdır.

- **Kuruluş Yerinin İyi Seçilmemiş Olması**

Kuruluş yerinin seçimi iş kurma aşamasında olan girişimcilerin üzerinde dikkatle durması gereken bir konudur. Tercihle bulunurken konu ile alakalı araştırma mutlaka yapılmalıdır (Tutar ve Antınkaynak, 2013: 118). Bilgisizlik veya geleceği öngörememe sonucu değişen koşullar nedeniyle yapılan kötü bir seçim, işletmenin kârlı olmayan durumlara katlanmasına veya büyük masraflara katlanarak taşınmasına sebebiyet verecektir. Maliyet giderlerinde ortaya çıkan yükseliş de işletmenin rekabet üstünlüğünü elinde bulunduramaması anlamına gelecektir. Ayrıca konu makro düzeyde incelendiğinde; yanlış iş yeri seçimi ulusal kaynakların israfı anlamına gelmektedir. İşletmeler için en iyi kuruluş yeri “*işletme amaçlarının en iyi biçimde gerçekleştirebileceği yer*” dir. Girişimciler kuruluş yeri seçiminde pazara yakınlık, hammadde ve diğer yardımcı maddeler, işgücü, taşıma, devletin teşvik ve sınırlamaları, işletme dışı tasarruflar, kültürel ve sosyal şartlar, politik etki ve tercihler, altyapı durumu, arsa yapısı ve genişletme imkanları, ücret düzeyi, nüfus yapısı gibi birçok etkeni göz önünde bulundurmalıdır (Mucuk, 2016: 113-120).

- **Rekabet Yönetimi Eksikliği ve Rekabet Faktörlerinin Dikkate Alınmaması**

İşletmenin sahip olduğu güçlü ve zayıf yönlerini, pazarı ve rakiplerini analiz etmemesi ve rekabet avantajı sağlayabilmek amacıyla planlama yapmaması girişimcilerin başarısız olmasında etkendir. Bu noktada ise işletme rekabet yönetimine yönelmelidir. Rekabet yönetimi stratejik planlama ile ilişkilendirilmiştir. Yetenek ve kaynakların geliştirilmesine bağlıdır. Dolayısıyla işletmeler pazarda rekabet edebilmek için ilk olarak sahip olduğu temel yetenekleri ve kaynakları belirlemelidir. Performansını arttırmak ve bu sayede rekabet avantajı elde etmek için işletmenin sahip olduğu yetenekler, varlıklar ve kaynaklar birbirini tamamlamalı ve hatta gelişim açısından birbirini desteklemelidir. Tablo 2.1’de yer alan hazırlık seti girişimcilere yol gösterici olacaktır. Sette yer alan faktörlerdeki başarı işletmenin rekabete ne düzeyde hazır olduğunun habercisi olacaktır (Kinay, 2006: 84).

Tablo 2.1: Rekabete Hazırlık Seti

Yetenek Seti	Kaynak Seti	Varlık Seti
Yenilikçilik- Yaratıcılık	Finansal Kaynaklar	Hazır Değerler
Liderlik	Tedarikçiler	Müşteriler
Risk Alma	Ortaklar	Stoklar
Stratejik Planlama	Stratejik Ortaklar	Ortaklıklar
Öngörürlük	Karlılık	Teknoloji
Uyum		Yerleşke

Kaynak: (Kinay, 2006: 84)

İşletmeler ayrıca pazara girmeden önce kaynaklarını yönlendireceği pazarı yani bir başka deyişle hedef pazarı belirlemelidir. Hedef pazarı belirleme aşamasında ise pazarın yapısını (monopol, tam rekabet vb.), işletmenin sahip olduğu kaynakları, rakiplerinin sahip olduğu kaynakları ve pazarda izleyebileceği pozisyonu (lider, izleyici, meydan okuyucu) değerlendirmelidir. Değerlendirme sonucunda işletme; pazarın tamamına veya rekabetin yoğun yaşandığı ve/veya işletmenin yetersiz olduğu durumlarda pazarın belirli bir bölümüne kaynaklarını yönlendirebilir (Marangoz, 2013: 15).

- **Finans ve Muhasebe Açısından Yetersizlikler**

Girişimci açısından işletmenin kurulması sırasında sıkça yapılan yanlışlardan biri de sermayenin yeterli olacağına inanarak gerekenden az sermaye ile işe başlamaktır. İş idaresi profesörü Norman Scarorough “*Yola gereğinden az parayla çıkarsanız bu sizi bir daha kurtulamayacağınız bir varile sokar ve sonunda yere çakılırsınız*” diyerek sermaye ve başarı ilişkisinin önemi üzerinde durmaktadır (Sezgin, 2014: 50). Sermaye yetersizliği nedeniyle işletmeler; yatırımlarını tamamlamakta zorluklar yaşayabilmekte, düşük kapasite ile çalışmak durumunda kalabilmekte ve yüksek faiz oranlarında borçlanabilmektedirler (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 19).

Yetersiz sermaye gibi düzensiz para akışı da işletmeleri iflase götürmektedir. Ödemelerde gerekli olan nakitin zamanında girişimciye ulaşmaması işletmenin varlığını tehlikeye atacaktır (Sezgin, 2014: 51).

İşletmelerin başarısız olmasının bir diğer nedeni de işletmenin kurulumundan sonra yaşanan finansal plansızlıklardır. Kaynaklar ile varlıkların arasındaki ilişkinin göz ardı edilmesi, firmanın kontrolsüz büyümesi nedeniyle yüksek borçlar altında ezilmesi, yükümlülüklerin karşılanması için gereken önemin gösterilmemesi sonucu yaşanan itibar kaybı, işletme fonksiyonları arasında gerekli eşgüdümün sağlanmaması, talepler

düşünülmeden kredili satışların genişletilmesi, ürün veya hizmetlerin tek veya az sayıda firmaya satılması gibi finansal planlama hataları sıkça görülmektedir (Kinay, 2006: 80).

Finansal konularda olduğu gibi muhasebe alanındaki başarısızlıklar da girişimin sürdürülebilirliğini etkilemektedir. Muhasebe alanında yapılan yanlışlardan biri ise muhasebenin öneminin girişimciler tarafından anlaşılmamış olması ve sadece vergi ile yasal yükümlülüklerin yönetildiği alan olarak algılamasıdır. Oysaki muhasebe; işletme hakkındaki kötü gidişatın ilk sinyalinin veren yerlerden biridir. Yoğun tempoda gözlem ile birlikte işletmede yaşanan problemler fark edilmeyebilir. Mali tablolarda ise işletmede yaşanan sıkıntılar daha belirgindir. Problemin tespit edilmesinin yanı sıra problemin çözümü hakkındaki bilgiler de yine muhasebe yardımıyla bulunabilir. Ayrıca mali tablolardan oluşturulan finansal rasyoların (likidite analizinde kullanılan rasyolar, karın ölçülmesinde kullanılan oranlar, mali bünye için kullanılan rasyolar vb.) aylık değerlendirmeye tabi tutulması ve dönemsel karşılaştırmaların yapılması firmanın başarısı üzerinde rol oynayacaktır (Kinay, 2006: 81).

Ayrıca kayıtdışılık bir diğer başarısızlık faktörüdür. Girişimciler bazı dönemlerde vergi ve yasal yükümlülüklerden kurtulmak için işlemlerini kaydetmemektedir. Kayıtdışılık ilk etapta işletmelere kazanç gibi görünse de orta ve uzun vadede işletmeler daha büyük maliyetlere katlanabilmektedir. Kayıtdışı işlemlerinin tespiti büyük cezalara neden olurken, kayıtdışının yüksek olduğu işletmelerde denetim sorunu da ortaya çıkmaktadır. Ek olarak yaşanan istismar sonucunda hukuk yolu kapalı olduğundan dolayı kayıtdışı işlemler hak kaybına neden olmaktadır (Kinay, 2006: 82).

• **Yönetimsel Açıdan Yetersizlikler**

Birçok girişimci tanımında da belirtildiği gibi girişimcinin aynı zamanda yönetim becerisine sahip olması gerekmektedir. İşletmelerde parlak bir iş fikri ve iş fikrinin hayata geçirilmesi yeterli olmamaktadır. Aynı zamanda bu işi sürdürülebilir kılmak yönetim kabiliyeti gerektirmektedir. Fakat girişimciler yönetim stratejileri yerine genellikle yeni ürün ve hizmet tasarlamak ile bu ürün ve hizmetin pazara sunulmasında gerekli olan yaratıcı fikirler bulmak gibi konulara yönelmektedirler (Kinay, 2006: 80).

İşletmenin başarısını etkileyen önemli yönetimsel faktörlerden biri ise zaman yönetimidir. Özellikle teknolojinin hızla geliştiği, tüketicinin zevk ve/veya tercihlerinin sürekli değiştiği dinamik piyasalarda, kararların da hızlı alınması ve değişikliklere adapte olunması gerekmektedir. Doğru bir karar almak adına zamanın geniş tutulması fırsatların

kaçırılmasına, rekabet avantajının kaybedilmesine neden olabileceği gibi çok hızlı alınan kararlar da başarısız olma ihtimalini yükseltmektedir. Dolayısıyla zamanlama, işletmenin yönetimi için kritik bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Pazar dinamikleri nedeniyle önemsenen zaman yönetimini, işletme içerisindeki etkenler de olumsuz etkileyebilmektedir. Maliyeti azaltmak amacıyla kişi sayısının az tutulduğu küçük işletmelerde girişimcilerin sahip olduğu görevler de girişimcinin her iş için ayırabileceği zamanı yetersiz kılmaktadır (Tutar ve Altınkaynak, 2013: 121-122).

İşletme içerisinde yer alan bütün görevleri yapmaya çalışmak zaman yönetiminde etkili olduğu kadar işletmenin fonksiyonlarının başarısında da etkilidir ve yönetsel bir hatadır. Girişimci her ne kadar yetenekli biri olsa da işletmenin tüm fonksiyonları hakkında yeterli bilgiye sahip olamayacaktır. Dolayısıyla işletmelerin varlığının devam edilebilmesi için bazı yetkilerin uzman kişilere devredilmesi gerekmektedir. Burada istihdam edilen kişilerin yetenekleri, çalışma tarzları ve örgüte bağlılıkları da önem arz etmektedir. Çünkü girişimcilerin başarısız olma sebeplerinden biri de motive olmamış ve memur zihniyetine sahip çalışanlardır. Dolayısıyla işe alım sürecinde adil, eğitim seviyesi yüksek, işini benimsemiş kişiler tercih edilmelidir (Sezgin, 2014: 52). Özellikle aile işletmelerinde sık rastlanan bir sorun olan akrabaların veya arkadaşların öncelikli olarak istihdam edilmesi işletmelerde kalıcı sorunlara neden olabilmektedir (Taş, 2016: 19). Uzman istihdamı ile birlikte dış kaynak kullanımı da girişimcinin yeterli bilgisi olmadığı alanlarda tercih edebileceği bir seçenektir. Sadece tek bir alanda uzmanlaşmış bir firma ile bazı işlerin sürdürülmesi işletmedeki iş yükünü hafifletecek ve problemlerin oluşma ihtimalini düşürecektir. Dış kaynak kullanımından kaynaklanan maliyet artışından kaçınmak uzun vadede yönetim sürecinde bilgisizlik kaynaklı oluşacak maliyete oranla daha yüksek olabilmektedir (Sezgin, 2014: 52).

Girişimcilerin yönetsel hatalarından bir diğeri de hızlı büyüme kaynaklı tehditlerdir. Büyüme her ne kadar işletmeler için istenen bir sonuç olsa da riskleri de beraberinde getirmektedir. Üretim artışı pazarlama kadar başarılı değilse, gelir akışı büyüme maliyeti için yeterli olamayacak ve işletmede problemler yaşanacaktır (Sezgin, 2014: 53).

Yönetim alanında daha başarılı olmak kalite yönetimi ile daha mümkün olabilmektedir. Kalite yöntem ve teknikleri sayesinde firmalar, krizlere karşı güçlenecektir. Ayrıca akredite firmaların desteği, işletmelerin yönetim ve organizasyon

yapısının daha iyi olmasında yol gösterici olacaktır. Akredite firmaları sayesinde işletmeler ekstra denetleme sürecine tabi olacaklardır. Bu denetleme sayesinde işletmenin fark etmediği ve var olan sorunların ve eksikliklerin tespiti mümkün olacaktır. Ek olarak akredite firmalarından alınan sertifikalar da pazarlama sürecine katkı sağlayacaktır (Kinay, 2006: 82-83).

Son olarak işletmelerin başarısız olmasındaki bir diğer sebep yeni şart ve koşullara hızlı ayak uydurma becerisine sahip olmamaktır. Literatürde esneklik olarak tanımlanan bu süreç işletmelere pazarlama avantajı sağlarken büyük işletmelerin esneklik düzeylerinin zayıf olması yeni koşullara gecikmeli cevaplar vermesine neden olabilmektedir. (Sezgin, 2014: 52).

- **Pazarlama ve Vizyonel Açıdan Kaynaklanan Yetersizlikler**

İşletmenin bir diğer fonksiyonu olan pazarlama da girişimciler tarafından önemsenmeyebilmektedir. Pazara giriş esnasında ve devamında müşterinin kim olduğu, hangi ihtiyaçlarının giderileceği ve bu ihtiyaçlar giderilirken rakiplerden farklı ne yapıldığı gibi soruların yanıtsız bırakılması işletmenin başarısını etkileyecektir. Dolayısıyla, özellikle rekabetin hızla arttığı ekonomilerde müşteri segmentinin ve değer önerisinin de içerisinde yer aldığı bir pazarlama stratejinin oluşturulması gerekmektedir. Bu pazarlama stratejisi işletmenin rakiplerden farklı bir şekilde konumlanması açısından üstünlük sağlayacaktır (Sezgin, 2014: 51).

Girişimcilerin pazarda üstünlük sağlaması için işletme içerisinde müşteri memnuniyetini arttıracak ve ek maliyet getirmeyecek uygulamalara yönelmesi de önem arz etmektedir. Müşterilerdeki olumlu düşüncelerin artması başka tüketicilere ve/veya kuruluşlara bu pozitif durumun iletilmesi anlamına gelirken ağızdan ağıza yapılan bu reklam yeni müşterilerin tercih etmesinde etkili olmaktadır (Sezgin, 2014: 52).

Son olarak işletmelerin başarılı olabilmesi için yasal zorunluluk olmasa dahi dış denetimi artırması ve işçi temsilcileri arasındaki ilişkileri güçlendirmesi gerekmektedir. Denetim, sermaye piyasasından yararlanma imkanı, ortaklar ve kredi kuruluşları ile ilişkiler açısından işletmenin başarısı üzerinde etkindir (Kinay, 2006: 83). Özellikle büyük işletmelerin başarısız olmasına neden olan endüstriyel ilişkilerde anlayış ve firmayla ülkenin durumunun gözetilmesi önem arz etmektedir. Çalışanların işine son verme ile emeklilik süreçleri, vergi kesintileri, kayıtdışı işçi çalıştırma, gelirlerdeki eşitsizlik gibi durumlar bu ilişkiyi etkilemektedir (Kinay, 2006: 85).

2.4.2.2 Dış Faktörler

Girişimlerin başarılı olmasında girişimcinin yetenekleri, almış olduğu kararlar, benimsediği prosedürler kadar girişimciden kaynaklanmayan daha makro düzeyde yaşanan gelişmeler de yani dış faktörler de etkilidir. Bu durumda girişimcinin bir kusuru olmasa dahi işletme darboğaza girebilir. Ülkenin yönetiminde veya ekonomisinde yaşanan istikrarsızlık, risk primi, güvenlik tehdidi ve sonrasında gelişen dış ticaret hacminde yaşanan daralma, yüksek enflasyon, ulusal para değerinde değişiklikler, yüksek faiz oranları, ek vergilerin getirilmesi, düşük yabancı sermaye yatırımları, uluslararası borsalarda hisse senetlerinin değer kaybetmesi, teknoloji alanında ve pazarda yetersizlik, düşük satın alma gücü, niteliksiz işgücü gibi durumlar girişimciden ziyade diplomatik, askeri, ekonomik, politik kaynakların neden olduğu dış faktörlerle ilgilidir. Bu dış faktörlerin girişimcilere geri dönütü ise parite ile faiz ve fiyat artışı şeklinde olmaktadır (Kinay, 2006: 86).

- **Parite (Kur) Riski**

Döviz kurunda gelecekte beklenmedik değişimlerin işletmeleri olumsuz etkileme ihtimaline (parite) kur riski denmektedir. Türkiye gibi yüksek cari açık veren ülkelerde döviz kurunu tahmin etmek diğer ülkelere nazaran daha zordur. Dolayısıyla, bu bölgelerde yatırım yapan girişimciler açısından bazen bu risk diğer risklerin ötesine geçebilmektedir. Döviz kurunda beklenmeyen dalgalanmalar döviz ile yapılan ticari işlemlerin mevcudiyeti nedeniyle girişimcilerin kur riski ile karşı karşıya bırakabilmekte ve ödemelerin yükselmesine sebebiyet verebilmektedir. Ödemelerde yaşanan bu yükselme finansal sorunları beraberinde getirmektedir. Öte yandan değeri değişen döviz cinsi her zaman işletmenin aleyhine değildir. Burada dikkate alınması gereken dövizdeki dalgalanmanın yönü (yükseldi mi yoksa alçaldı mı?) ve ticari işlem tutarını ödeyecek işletmedir (alacaklı mı yoksa borçlu mu?). Bu değişkenlere göre dövizdeki dalgalanmalar işletmelerin daha kazançlı hale gelmesini de sağlayabilir. Parite (kur) riskini azaltmanın ve hatta ortadan kaldırmanın yolu ise bu avantajlı durum ile dezavantajlı durumu eşitlemekten geçmektedir. Başka bir deyişle borçlanılan döviz cinsi, vadesi ve tutarı ile alacak döviz cinsi, vadesi ve tutarını eşitlemek tehdidi ortadan kaldıracaktır (Kinay, 2006: 86).

- **Faiz ve Fiyat Riski**

Bir işletmenin başarısını etkileyen dışsal risklerden biri de faiz riskidir. Faiz riski; girişimcilerin beklenmeyen giderlerini kredi ile finanse etme durumunda karşılaşma ihtimali olan yüksek faiz oranlarıdır. Faiz oranının bağımsız merkez bankası tarafından belirlenmesi ve birçok iktisadi değişken tarafından etkilenmesi faiz oranının tahminini zorlaştırmaktadır. Bu belirsizlik de girişimciler açısından risk oluşturmaktadır. Örneğin; 2008 yılında yaşanan finans krizinde ABD ekonomisinde beklenmeyen faiz artışları, mevcut konut kredilerinin ödenememesine sebep olurken kriz birçok büyük firmanın batmasına neden olmuştur. Günümüz koşullarında bir yatırımın tamamen öz kaynaklarla finanse edilememesi ve yabancı kaynak kullanımının gerekliliğinden dolayı kredi maliyetlerinin firmanın gelecek stratejilerinde etkili olduğu söylenebilmektedir.

İşletmelerin yatırım sürecinde karşılaşabileceği önemli dışsal sorunlardan biri de fiyatlar genel seviyesindeki beklenmeyen değişimlerdir. Fiyatlar genel seviyesinde sürekli artışlara enflasyon denirken, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde yoğun bir biçimde görülmektedir. Fiyatlar genel seviyesinde sürekli artışlar bir girişimcinin yatırım kararı verirken yapması gereken temel analizlerden biri olan kar-maliyet analizi yapabilmesini olumsuz etkilemektedir. Ayrıca petrol, doğalgaz gibi birçok ürünün ara malı olan hammadde fiyatlarının artışı hem beklentileri olumsuz etkilemekte hem de maliyetleri artırmaktadır. Fiyatlar genel seviyesindeki sürekli artışlar kişilerin satın alma gücünü de azaltırken ekonomide toplam talep azalmasına neden olabilmektedir. Her ne kadar çok nadir de olsa fiyatlar genel seviyesinde azalma da görülebilmektedir. Bu durum işletmelerin kârlılığı açısından başlı başına bir sorun oluşturmaktadır. Ayrıca fiyatlardaki düşüş trendi sebebiyle tüketicilerin geleceğe dair beklentisi sürekli fiyatların düşeceği yönünde olmaktadır ve bugünkü tüketimlerinden vazgeçebilmektedirler.

2.4.3 Girişimciliğin Önemi

Girişimcilik, bireylerin ihtiyaçlarının çeşitlenmesi ve artması dolayısıyla tek başlarına ihtiyaçlarını gideremeyecek duruma gelmeleri neticesinde ortaya çıkmıştır. Kervanlar ile birlikte yapılmış olan ticaret girişimciliğin ilk örnekleri arasında sayılırken girişimcilik kavramı zamanla evrilmiş ve günümüzdeki manasını kazanmıştır (Thurik ve Wencker, 2004). Farklı özelliklerin girişimcilerin üzerine yüklenmesiyle birlikte gün geçtikçe de önemi artmış ve girişimcilik devletler tarafından desteklenmeye başlamıştır.

2000 yılı Mart ayında Avrupa Birliğinin Lizbon Deklarasyonunda, Avrupa Birliğinin 2010 yılına kadar en rekabetçi dünya bölgesi olmasında en büyük etkenin girişimcilik olduğunu ifade etmeleri girişimciliğin devletlerce kazanmış olan önemini gösterir niteliktedir (Klapper ve Love, 2010: 2).

Girişimcilik kavramına verilen bu önemin ve girişimcilerin artmasında gösterilen bu zahmetin nedeni ise sağladığı yararların hanehalkına ekonomik getirileri olmasının yanı sıra ülkelere olan kazançlarının da oldukça fazla ve etkili olmasıdır. Girişimler makro düzeyde düşünöldüğünde ölkelerin ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasi gelişiminde rol oynamaktadırlar (Akpınar, 2011: 15). Girişimcilerin sağlamış olduğu faydaların bazıları ise şu şekildedir;

Girişimciler yenilikçi yönleriyle bilinmektedirler. Bir iş kurup pazara girmesiyle birlikte de pazarda bulunan firmalarla rekabet edebilmekte ve rakiplerinin de yaratıcı ve yenilikçi olmasını sağlamaktadırlar. Çünkü tüketiciye farklı bir ürünü veya hizmeti sunan girişimci, pazarda hakim olan son teknolojinin ve en yeni ürünlerin eskimesini sağlamaktadır. Bu yaratıcı yıkım da ekonominin ve teknolojinin gelişmesine neden olmaktadır (Schumpeter, 1912).

Ayrıca pazardaki işletme sayısının artması verimliliğin de artmasına sebep olmaktadır. Girişimciler rakiplerle yarışabilmek için daha hızlı, daha ucuz veya daha nitelikli mal üretmek zorunda kalmaktadırlar. Bu yarışta avantajı kaybetmek istemeyen girişimcilerin aldıkları önlemler veya yaptıkları düzenlemeler verimin artmasını sağlamaktadır. Böylelikle tüketicilerin ihtiyaçlarıyla daha uyumlu ürünler ortaya konulabilmekte ve ekonomi canlanmaktadır (Güner ve Korkmaz, 2011: 45).

Girişimciliğin bir diğer artı değeri ise işsizlik alanında olmaktadır (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 10-11; Akpınar, 2011: 16; Reynolds vd., 2000; Klapper ve Love, 2010: 3). Girişimler ile yeni iş imkanlarının ve yeni iş alanlarının ortaya çıkması, işsizliği büyük oranlarda azaltmaktadır ve istihdama katılım artmaktadır (Güner ve Korkmaz, 2011: 45).

Politika yapıcılarda ve literatürde girişimciliğe önem verilmesindeki bir diğer sebep de bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılması ve hatta ortadan kaldırmasıdır. Gelişmemiş bölgelerde girişimcilerin artması yeni işletmeleri ve iş kollarını ortaya çıkaracaktır. Yeni işlerin kurulması; iş olanaklarının, vergi gelirinin artmasında, bölgenin daha çekici bir yer haline gelmesinde, bölge gelirinin artmasında ve gelirin yine bölge

içerisinde kalmasında, bölgenin kalkınmasında etkili olacaktır. Gelişmemiş bölgelerdeki bu kalkınma da bölgesel gelişmişlik farkını da azaltacaktır (Çetinkaya Bozkurt, 2011: 10).

Girişimciliğin sağlamış olduğu tüm ekonomik yararlar ayrıca ekonominin büyümesinde de rol oynamaktadır. Hep daha iyi üretim için yarışan işletmelerin var olduğu, yenilik ve verimliliğin arttığı, işsizliğin azaldığı, bölgeler arası gelişmişlik düzey farkının bulunmadığı ekonomiler büyüme yönünde bir eğilim oluşturacaktır. Dolayısıyla girişimcilik ekonomik büyümenin anahtar kelimelerinden biridir (Audretsch ve Thruik, 2000; Carree vd., 2002; Reynolds vd., 2000). Yapılan araştırmalar da girişimcilik ve ekonomik büyüme arasındaki anlamlı ve pozitif ilişkiyi işletme, endüstri, bölge ve ülke genelini kapsayan geniş gözlem birimi yelpazesinde doğrulamıştır (Thurik ve Wennekers, 2004: 142).

Girişimcilerin ülkeye katkısını sadece ekonomik açıdan değerlendirmek doğru değildir. Ayrıca sosyal, kültürel, siyasi gibi pek çok alanın da gelişmesinde etkilidir (Akpınar, 2011: 15). Girişimci kişiliğine sahip olan bireyler ekonomik kazanç sağlamaya yönelik işlerde bulunduğu gibi sanatta, bilimde ya da herhangi bir mesleki faaliyette bulunurken de girişimci özelliklerini gösterirler ve olağanın dışına çıkarak riskli işlere girişebilirler. Farklı alanlarda yapılan faaliyetler de insanlığın gelişiminde bir adım ileriye götürecek işlerin ortaya çıkmasını sağlayacaktır (Güner ve Korkmaz, 2011: 45).

Girişimciliğin getirmiş olduğu faydalardan dolayı girişimcilik, politikacılar tarafından teşvik edilmektedir (Reynolds vd., 2000). Örneğin ABD’de politikacılar, 2008 küresel mali kriz sonrasında ülkenin rekabetçi kimliğini yeniden kazanması için girişimcilere daha fazla destek olunması gerektiğini ileri sürmüşlerdir. Bu teşvikler bir işin kurulumu için ödenen ücretin veya izlenmesi gereken prosedürlerin azaltılması şeklinde olabildiği gibi (Klapper ve Love, 2010: 2) Türkiye’de de benzeri görülen girişimcilerin kendilerini geliştirmeleri ve daha bilinçli olmaları için ücretsiz girişimcilik eğitimleri veya hibe verme şeklinde de uygulanmaktadır. Örneğin tek duraklı iş kayıt merkezleri farklı ülkelerde uygulanan bir yöntemdir. Girişimciler işletmenin kurulması sırasında mahkemelere veya vergi dairelerine gitmeden hızlı bir şekilde kurmalarını sağlayan bu merkezler zaman ve prosedürlerin azaltılması açısından girişimcileri yüreklendirmektedir (Klapper ve Love, 2010: 2).

2.4.4 Girişimcilik ile İlgili Yapılan Araştırmalar

Girişimcilik literatürde oldukça ilgi görmüş ve üzerinde birçok çalışmanın yapıldığı bir alan olmuştur. Bu bölümde girişimcilik ile ilgili yapılan çalışmaların genel yapısı hakkında bilgi verilecektir.

Tarhan ve Kılıç (2017: 1988) sosyal bilgiler eğitiminde girişimcilik becerisinin kazandırılmasına yönelik yapılacak çalışmalarda kullanılmak üzere girişimcilikle alakalı kaynakları araştırmıştır. Çalışma girişimcilik bibliyometrik analizini de sunmaktadır. Çalışma sonucunda kitap, tez ve makalelerde en fazla tercih edilen konular saptanmıştır. Araştırma sonucuna göre;

- En fazla kitap çalışması “girişimcilik ve girişimcilik eğitimi” “Girişimci Örnekleri ve Örnek Girişimci Hikâyeleri”, “Ekonomi, Pazarlama ve Girişimcilik”, “Girişimcilerin Özellikleri, Girişimcilik Tutkusu/Ruhu”, “Bilim Teknolojileri, İnovasyon, Girişimcilik” “Girişimciliğin Süreci ve Türleri” “Kadınların Girişimciliği” “Öğretim Programları ve Girişimcilik Eğitimi” “Bölgesel, Ekonomik Kalkınma ve Girişimcilik” “Girişimcilik Eğitimi ve Sosyal Bilgiler Eğitimi” “Çocuklar ve Girişimcilik Eğitimi” konularında yapılmıştır.
- Tez çalışmaları “Bilim Teknolojileri, İnovasyon, Girişimcilik” “Girişimcilik Eğilimi, Yönelimi” “Girişimcilik Eğitimi ve Girişimcilik” “Kadınların Girişimciliği” “Bölgesel, Ekonomik Kalkınma ve Girişimcilik” “Öğretim Programları ve Girişimcilik Eğitimi” “Ekonomi, Pazarlama ve Girişimcilik” konularında yoğunlaşmıştır.
- Makalelerin ağırlık verdiği konular “Girişimcilik Eğilimi, Yönelimi” “Girişimcilik Eğitimi ve Girişimcilik” “Bilim Teknolojileri, İnovasyon, Girişimcilik” “Kadınların Girişimciliği” “Bölgesel, Ekonomik Kalkınma ve Girişimcilik” “Öğretim Programları ve Girişimcilik Eğitimi” “Ekonomi, Pazarlama ve Girişimcilik” olmuştur (Tarhan ve Kılıç, 2017: 1988).

Çetinkaya Bozkurt ve Çetin (2016: 246-248) ise Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi’nde 2006-2015 yılları arasında yayınlanan makaleleri incelediği çalışmasında zaman zaman yaşanan dalgalanmalara rağmen 10 yıllık süreçte sayı başına yayınlanan makale sayısının artış gösterdiği tespit edilmiştir. Çalışmada ayrıca

makalelerin anahtar kelimeleri incelenmiş ve sırasıyla “girişimci” (57 kez), “girişimcilik” (11 kez) ve “girişimci kişilik özellikleri” (9 kez) ile “KOBİ” (9 kez) kelimelerinin en fazla kullanılan anahtar kelimeler olduğu tespit edilmiştir.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

FINANSAL OKURYAZARLIK – RISK ALMA EĞİLİMİ VE BELİRSİZLİĞE KARŞI TOLERANS İLİŞKİLERİNİN ARAŞTIRILMASI

3.1 Araştırmanın Amacı

Bu tez çalışmasının temel amacı Batı Akdeniz bölgesinde faaliyet gösteren girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyesini ölçerek, girişimci özelliklerinden olan risk alma eğilimi ve belirsizliğe karşı tolerans değişkenleriyle ilişkisini ortaya çıkartmaktır.

Bu temel amacın yanı sıra araştırmada;

- Girişimcilerin belirlenen finansal ürünler hakkında bilgi sahibi olup olmadığı ve kullanma durumu,
- Finansal okuryazarlık seviyesinin belirlenen demografik ve diğer değişkenlere bağlı olarak farklılaşp farklılaşmadığını test etme,
- Finansal okuryazarlık seviyesini oluşturan finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranış seviyelerini tespit ederek risk alma ve belirsizliğe karşı tolerans değişkenleri ile ilişkisini ortaya çıkarma üzerinde çalışılmıştır.

3.2 Araştırmanın Önemi

Girişimciler; yaratıcı, yenilikçi, azimli, belli amaçlara sahip, fırsatları görebilen, detaycı, mükemmeliyetçi kişilik özellikleri ile birlikte pazarda eksik olan ürün ve hizmeti fark ederek, gerekli kaynakları bir araya getiren ve işletme sahibi olan kişilerdir. Bu kaynakların bir araya getirilmesinde, işletmenin kurulma zamanının seçilmesinde, işletmenin sürdürülebilirliğinin sağlanmasında sahip olunan bu özelliklerin yanı sıra finans bilgisi de gerekli olmaktadır. Öyle ki; finans bilgisinin eksikliği girişimcilerin başarısız olmasının nedenlerinden biri olarak literatüre girmiştir. Bu çalışmada da girişimciler için bir gereklilik olan, son zamanlarda önemi giderek artan finansal okuryazarlık seviyesi hakkında analiz sonuçlarına yer verilecektir. Literatürde girişimcilerin sahip olduğu finansal okuryazarlık seviyesi hakkında yapılan çalışma oldukça azdır. Bu yönüyle çalışmanın ilgili literatüre önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca, finansal okuryazarlık seviyesi ve alt boyutları ile girişimci

özelliklerinden olan risk alma eğilimi ve belirsizliğe karşı tolerans ilişkisinin tartışıldığı çalışma girişimcilik alanında önemli bulgular sunmaktadır.

3.3 Araştırmanın Kısıtları

Bu çalışmasının bulgularına geçmeden önce kısıtları da ayrıca dikkate alınmalıdır. Çalışmanın ilk kısıtı örneklemin sadece Batı Akdeniz Bölgesi ile sınırlı kalmasıdır. Dolayısıyla ulaşılan sonuçlar Türkiye ölçeğini temsil etmeyebilir. Ayrıca anket yönteminin kullanılması çalışmanın bir diğer kısıtını oluşturmaktadır. Elde edilen veriler ölçeklerde yer alan ifadeler ile sınırlıdır. Derinlemesine bilgi toplama imkanı bulunmamaktadır. Ek olarak örnekleme yer alan katılımcıların sektör, yaş grupları, gelir grupları gibi demografik değişkenlere dair kategorilerde oluşan farklar sonuçların güvenilirliğini etkilemektedir.

3.4 Araştırmanın Hipotezleri ve Modeli

Araştırmanın amacı doğrultusunda oluşturulan hipotezler şu şekildedir:

H1: Girişimcilerin cinsiyetleri ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

H2: Girişimcilerin yaş grupları ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

H3: Girişimcilerin eğitim düzeyi ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

H4: Girişimcilerin gelir düzeyi ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

H5: Girişimcilerin girişimci olarak faaliyet gösterdikleri yıl sayısı ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

H6: Girişimcilerin faaliyet gösterdikleri bölge ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

H7: Girişimcilerin faaliyet gösterdiği sektör ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

H8: Girişimcilerin yanında çalışan kişi sayısı ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

H9: Girişimcilerin sahip olduğu firmanın yaşı ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

H₁₀: Girişimcilerin sahip olduğu firmanın ihracat durumu ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır

H₁₁:Girişimcilerin finansal bilgi seviyesi ile risk alma eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₂: Girişimcilerin finansal tutum seviyesi ile risk alma eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₃: Girişimcilerin finansal davranış seviyesi ile risk alma eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₄: Girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyesi ile risk alma eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

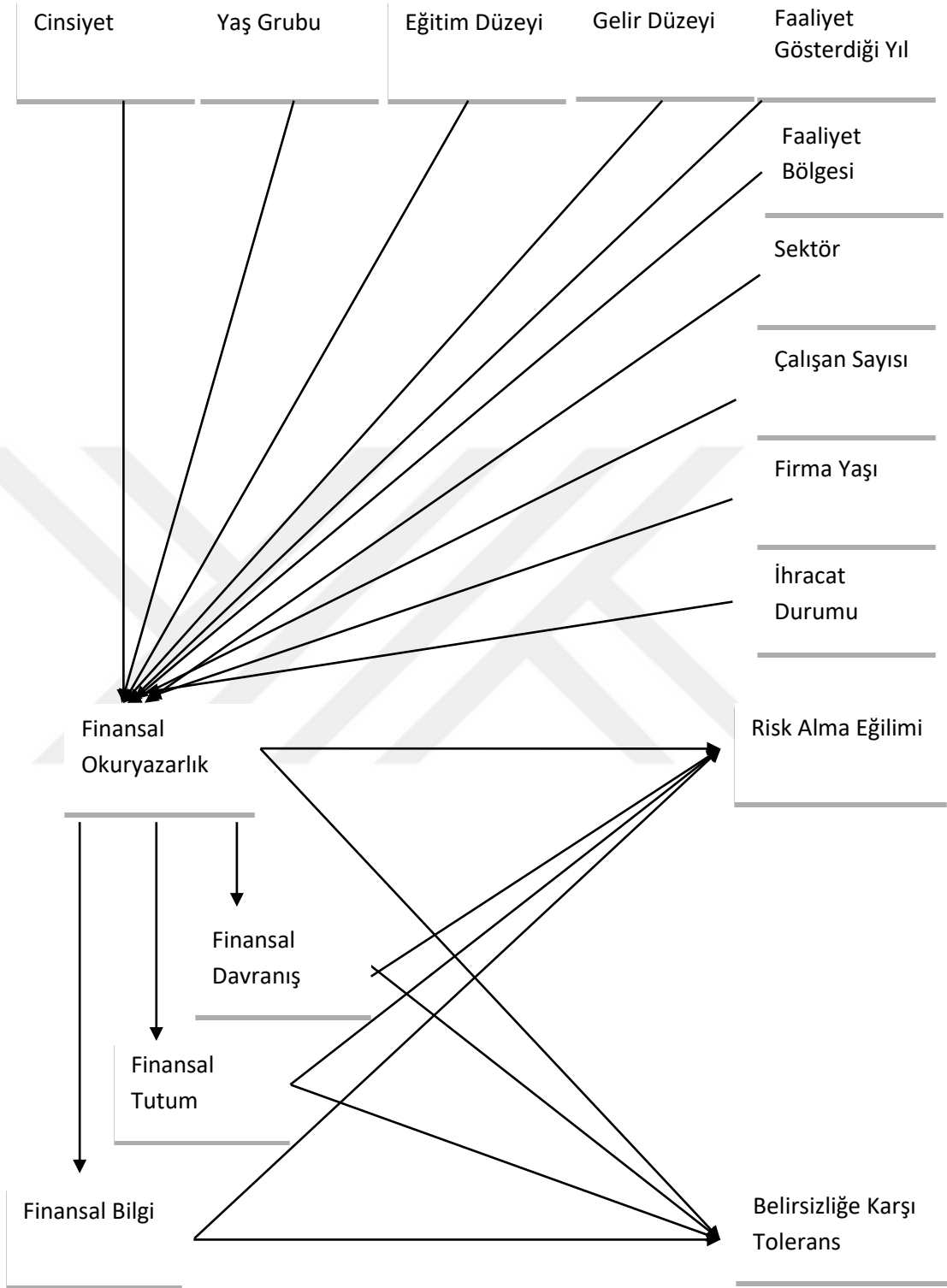
H₁₅ : Girişimcilerin finansal bilgi seviyesi ile belirsizliğe karşı tolerans seviyesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₆: Girişimcilerin finansal tutum seviyesi ile belirsizliğe karşı tolerans seviyesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₇: Girişimcilerin finansal davranış seviyesi ile belirsizliğe karşı tolerans seviyesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

H₁₈: Girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyesi ile belirsizliğe karşı tolerans seviyesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Araştırmanın modeli Şekil 3.1’de görülmektedir.



Şekil 3.1 :Araştırma Modeli

3.5 Araştırmanın Yöntemi

Bu bölümde araştırmada seçilen örneklem, kullanılan ölçüm araçları ile bu ölçüm araçlarının normal dağılıma uygun olup olmaması, güvenilirliği ve geçerliliği hakkında bilgi verilmiştir.

3.5.1 Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini, Batı Akdeniz Bölgesi'nde başka bir deyişle Antalya, Burdur ve Isparta illerinde faaliyet gösteren ve ticaret odası mensubu girişimciler oluşturmaktadır. Ticaret odalarından 2018 yılında alınan verilere göre Antalya'da 33.734, Burdur'da 2.759 ve Isparta'da 5.706 kayıtlı girişimci bulunmaktadır. Olasılıklı olmayan örneklem tekniklerinden kota örneklem yönteminin kullanıldığı araştırmada örneklem sayısı, üç şehirde bulunan girişimci sayılarının toplam girişimci sayısına bölünmesiyle oluşan oran doğrultusunda oluşturulmuştur. Anket sayısı şehirler için belirlenen sayıya ulaştığında diğer şehirlerde faaliyet gösteren girişimcilere yönelinmiştir. Bu yöntem sonunda Antalya'dan 267, Burdur'dan 23 ve Isparta'dan 44 anket Kasım 2018 ile Nisan 2019 tarihleri arasında toplanmıştır. Oluşturulan soru formu katılımcılara yüzyüze görüşme, çevrimiçi anket formu ve e-posta aracılığı ile uygulanmıştır. Toplam 334 anket elde edilmiştir. 10 ankette eksik verinin bulunduğu görülmüş ve araştırma kapsamında çıkarılmıştır. Analizler 324 anket dahil edilerek gerçekleştirilmiştir. Evren sayısı 500.000 ve üzerinde iken seçilecek yeterli örneklem sayısınının 381 olduğu (Gürbüz ve Şahin, 2016: 132) düşünüldüğünde araştırma kapsamında kullanılan örneklem büyüklüğünün yeterli olduğu düşünülmektedir.

3.5.2 Ölçüm Araçları

Bu araştırmada nicel araştırma yöntemlerinden biri olan anket tekniği kullanılmıştır. Oluşturulan soru formu öncelikle uzman kişilere yönlendirilmiş ve görüş alınmıştır. Gerekli düzeltmelerin yapılmasının ardından 20 kişilik bir örnekleme uygulanmıştır. Bu sayede soruların girişimciler tarafından doğru bir şekilde anlaşılıp anlaşılmadığı görülmüştür. Geri dönüşler doğrultusunda anketin genel yapısı bozulmadan küçük değişiklikler yapılarak hata payı düşürülmüştür.

Çalışmada kullanılan soru formu üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm; girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyesini ölçmek amacıyla OECD tarafından oluşturulan "2015 OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial

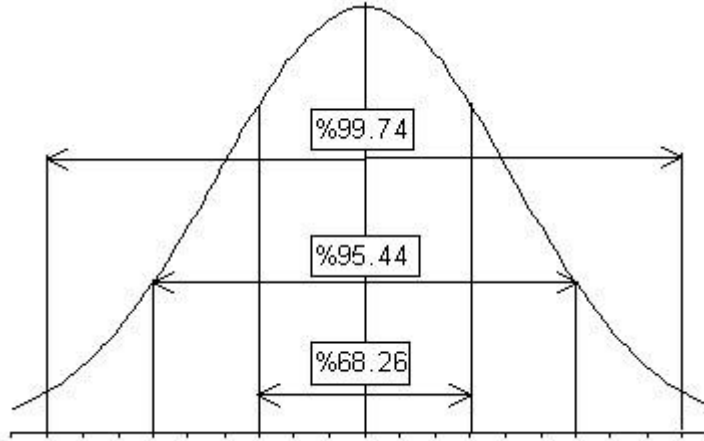
Inclusion” çalışmasından yararlanılmıştır. Bu kısımda yer alan bazı sorularda ifadeler verilmiş ve girişimcilerin ifadelere katılma dereceleri öğrenilmek istenmiştir. Bazı sorularda ise tamamen bilgi seviyesini ölçme amaçlanmıştır. Farklı tarzlarda soruların bulunması nedeniyle bu kısımda hem çoktan seçmeli sorular, hem likert tipi sorulara yer verilmiştir.

Soru formunun ikinci kısmında araştırmaya katılan girişimcilerin risk alma eğiliminin ve belirsizliğe karşı tolerans seviyesinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Finansal okuryazarlık kavramının risk ve getiri üzerinde durması ve finansal belirsizliğin azaltılması üzerinde etkili olması bu iki boyutun seçilmesinde etkindir. Bu doğrultuda Koh’un (1996) geliştirdiği ve Bozkurt tarafından 2005 yılında Türkçeye uyarlanan otuz altı maddelik ölçeğin (7) risk alma eğilimi ve (9) belirsizliğe karşı tolerans seviyesini ölçen toplam 16 ifade araştırma kapsamında kullanılmıştır. Bu bölümde yer alan bütün ifadeler 5’li Likert tipinde derecelendirilmiştir.

Soru formunun son bölümünü oluşturan üçüncü kısımda ise, girişimcilerin demografik özellikleri ve sahip olduğu firmalar hakkında sorular bulunmaktadır.

3.5.3 Normallik Testi

Normallik; verilerin simetrik bir şekilde dağılmasını, değerlerin büyük bölümünün orta kısımda bulunduğu, aşırı değerlerin az olduğu çan eğrisini tanımlar (Balcı ve Ahi, 2017: 71). Standart normal dağılımın ortalaması “0” iken standart sapma değeri “1”dir (Gürbüz ve Şahin, 2016: 215). Şekil 3.2 normal dağılım eğrisini göstermektedir.



Şekil 3.2:Normal dağılım eğrisi

Kaynak : (Gürbüz ve Şahin, 2016: 215)

Normal dağılım bir veride ortalamasının sağında (üzerinde) ve solunda (altında);

- birer standart sapma aralığında verilerin %68'i,
- ikişer standart sapma aralığında verilerin %95'i
- üçer standart sapma aralığında verilerin %99'u bulunur (Gürbüz ve Şahin, 2016: 215).

Normal dağılım; kullanılacak olan analizlerin belirlenmesi açısından önemlidir. Verilerin normal dağılıp dağılmadığını anlamak için ise birçok yöntem bulunmaktadır. Bunlar; histogram, stem-and-leaf plot, boxplot, p-p plot, Q-Q plot, Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro Wilk, Çarpıklık (Skewness) ve Basıklık (Kurtosis)'tır (Akalin, 2015: 117). Sosyal bilimlerde çarpıklık katsayısı (skewness) analizi, normallik testleri (Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro Wilk), kutu grafiği-histogram yöntemleri kullanılmaktadır (Bursal, 2017: 42).

Tez çalışmasında verilerin normal dağılımını incelemek amacıyla ilk olarak sosyal bilimlerde kullanılan Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro Wilk testi kullanılmıştır. Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro Wilk testinde örneklem büyüklüğüne göre dikkate alınacak değer değişmektedir. Katılımcı sayısının 30'un altında kaldığı çalışmalarda Shapiro Wilk değerleri incelenirken diğer durumlarda Kolmogorov-Smirnov değerleri üzerinde çalışılır (Gürbüz ve Şahin, 2016: 218). Araştırmada 324 katılımcı olması nedeniyle Kolmogorov-Smirnov değerleri dikkate alınmıştır. Bu testte normal dağılımın kabulü için p değerinin 0,05'ten büyük olması gerekmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2016: 218). Fakat yapılan analiz sonuçları p değerinin altında kalmıştır.

Ardından ikinci yöntem olan Çarpıklık (Skewness) ve Basıklık (Kurtosis) katsayıları incelenmiştir. Verinin normalliğe yakın bir dağılıma sahip olabilmesi için bu değerlerin +1,5 ve -1,5 arasında olması gerekmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Tez çalışmasına ait çarpıklık ve basıklık değerleri Tablo 3.1’de verilmiştir.

Tablo 3.1: Finansal Okuryazarlık Basıklık Çarpıklık Değerleri

	Basıklık	Çarpıklık
Finansal Okuryazarlık	-0,466	-0,304
Risk Alma Eğilimi	- 0,641	- 0,051
Belirsizliğe Karşı Tolerans	-1,193	0,479

Tablo 3.1 incelendiğinde finansal okuryazarlık, risk alma eğilimi ve belirsizliğe karşı tolerans verilerinin normal dağılım gösterdiği görülmektedir.

3.5.4 Güvenilirlik Analizi

Araştırmaya başlamadan önce ölçme araçlarının taşıması gereken bir özellik olan güvenilirlikleri incelenmiştir. Güvenilirlik, tekrarlanan ölçümlerde bulunan değerlerdeki kararlılığı ölçen bir araçtır (Gay, 1985; Carey, 1988; Öncü, 1994; akt. Ercan ve Kan, 2004: 212-213). En yaygın kullanılan yöntem ise Cronbach (1951) tarafından geliştirilen alfa katsayısı yöntemidir (Ang, vd., 2000: 51-52; akt. Bülbül, 2003: 216). Bu çalışmada da literatürde kabul görmüş olan Cronbach Alfa Güvenirlik Katsayısı kullanılmıştır. Cronbach Alfa Güvenirlik Katsayısı içsel tutarlılığı göstermekte olup değerlerin düşük olması değişkenlerin içsel tutarlılığı olmadığını, yüksek olması ise içsel değişkenlerin birbiriyle bağlantılı olduğunu göstermektedir. Cronbach alfa güvenirlik katsayısı için kabul edilebilir oran ise 0,70 ve üzeridir (Gürbüz ve Şahin, 2016: 325).

Araştırmada risk alma eğilimi ve belirsizliğe karşı tolerans değişkenlerinin ayrı ayrı güvenilirlik değerleri analiz edilmiştir. Risk alma eğilimi boyutunun güvenilirlik düzeyine ilişkin özet bilgi Tablo 3.2 ve Tablo 3.3’te yer almaktadır.

Tablo 3.2: Cronbach Alfa Katsayısı – Risk Alma

Boyut	Ölçüm Aralığı	Madde Sayısı	Cronbach Alfa Katsayısı
Risk Alma	5’li Likert tipi Ölçek	7	,570

Tablo 3.3: Madde Çıkartılması Sonucu Oluşan Değişiklikler - Risk Alma Eğilimi

Boyut	Maddeler	Maddenin silinmesiyle oluşacak ortalama	Maddenin silinmesiyle oluşacak ölçek değişkeni	Düzeltilmiş madde Toplam Korelasyon	Maddenin silinmesiyle oluşacak Cronbach Alfa Katsayısı
Risk Alma Eğilimi	1.Madde	20,4049	22,445	0,283	0,535
	2.Madde	20,4389	28,048	-0,117	0,672
	3.Madde	20,6701	20,563	0,440	0,474
	4.Madde	20,4759	20,202	0,508	0,450
	5.Madde	20,4389	24,899	0,101	0,599
	6.Madde	20,6087	20,324	0,438	0,475
	7.Madde	20,6519	20,038	0,498	0,451

Tablo 3.3 incelendiğinde 2. madde olan “İşlerin yapılma şeklini değiştirmekten kaçınırım” ifadesinin silinmesiyle birlikte güvenilirliğin artacağı ve 0,672’ye ulaşacağı görülmektedir. Bu doğrultuda madde 2 ölçekten çıkarılmış ve analiz tekrarlanmıştır.

Sonuçlar Tablo 3.4 ve Tablo 3.5’te verilmiştir.

Tablo 3.4: Cronbach Alfa Katsayısı – Risk Alma

Boyut	Ölçüm Aralığı	Madde Sayısı	Cronbach Alfa Katsayısı
Risk Alma	5’li Likert tipi Ölçek	6	,672

Tablo 3.5: Madde Çıkartılması Sonucu Oluşan Değişiklikler –Risk Alma Eğilimi

Boyut	Maddeler	Maddenin silinmesiyle oluşacak ortalama	Maddenin silinmesiyle oluşacak ölçek değişkeni	Düzeltilmiş madde Toplam Korelasyon	Maddenin silinmesiyle oluşacak Cronbach Alfa Katsayısı
Risk Alma Eğilimi	1.Madde	17,3429	20,853	0,388	0,635
	3.Madde	17,6080	20,072	0,456	0,610
	4.Madde	17,4139	19,466	0,549	0,610
	5.Madde	17,3769	25,402	0,41	0,743
	6.Madde	17,5466	19,395	0,492	0,596
	7.Madde	17,5898	19,536	0,533	0,583

Tablo 3.4 ve Tablo 3.5 incelendiğinde Cronbach alfa katsayısının yeterli düzeye ulaşmadığı görülmüş ve 5. Madde olan “Çözumsuz korkularım ve zayıflıklarım var” ifadesinin güvenilirliği düşürdüğü saptanmıştır. Kalan maddeler ile analiz tekrarlanmıştır.

Tablo 3.6: Cronbach Alfa Katsayısı – Risk Alma

Boyut	Ölçüm Aralığı	Madde Sayısı	Cronbach Alfa Katsayısı
Risk Alma	5’li Likert tipi Ölçek	5	,743

Tablo 3.7: Madde Çıkarılması Sonucu Oluşan Değişiklikler –Risk Alma Eğilimi

Boyut	Maddeler	Maddenin silinmesiyle oluşacak ortalama	Maddenin silinmesiyle oluşacak ölçek değişkeni	Düzeltilmiş madde – Toplam Korelasyon	Maddenin silinmesiyle oluşacak Cronbach Alfa Katsayısı
Risk Alma Eğilimi	1.Madde	13,744	18,283	0,408	0,734
	3.Madde	14,009	17,749	0,458	0,716
Eğilimi	4.Madde	13,815	17,061	0,566	0,677
	6.Madde	13,948	16,834	0,521	0,693
	7.Madde	13,991	16,575	0,588	0,668

Tablo 3.6 ve Tablo 3.7 incelendiğinde risk alma eğilimi boyutunun istenilen seviye olan 0.70’i aştığı görülmektedir. Güvenilirlik testi bir diğer boyut olan belirsizliğe karşı tolerans değişkeninde de incelenmiştir. Sonuçlar Tablo 3.8 ve Tablo 3.9’de gösterilmiştir.

Tablo 3.8: Cronbach Alfa Katsayısı – Belirsizliğe Karşı Tolerans

Boyut	Ölçüm Aralığı	Madde Sayısı	Cronbach Alfa Katsayısı
Belirsizliğe Karşı Tolerans	5’li Likert tipi Ölçek	9	0,673

Tablo 3.9: Madde Çıkarılması Sonucu Oluşan Değişiklikler – Belirsizliğe Karşı Tolerans

Boyut	Maddeler	Maddenin silinmesiyle oluşacak ortalama	Maddenin silinmesiyle oluşacak ölçek değişkeni	Düzeltilmiş madde – Toplam Korelasyon	Maddenin silinmesiyle oluşacak Cronbach Alfa Katsayısı
Belirsizliğe Karşı Tolerans	1.Madde	27,7272	36,627	0,540	0,585
	2.Madde	28,2642	39,861	0,287	0,640
	3.Madde	27,6315	36,656	0,504	0,591
	4.Madde	27,5605	36,200	0,531	0,584
	5.Madde	28,1852	40,065	0,289	0,639
	6.Madde	27,6222	35,330	0,599	0,569
	7.Madde	28,7549	46,127	-0,056	0,717
	8.Madde	27,8938	39,440	0,322	0,632
	9.Madde	28,2272	41,907	0,138	0,676

Tablo 3.8 ve Tablo 3.9 incelendiğinde Cronbach alfa katsayısının yeterli düzeye ulaşmadığı ve 7. Maddenin başka bir deyişle “Yetenekli, hırslı ve çalışkan olsam da param olmadığı sürece bir iş kuramam” ifadesinin güvenilirliği düşürdüğü saptanmıştır. Aynı işlem tekrarlanmıştır.

Tablo 3.10: Cronbach Alfa Katsayısı – Belirsizliğe Karşı Tolerans

Boyut	Ölçüm Aralığı	Madde Sayısı	Cronbach Alfa Katsayısı
Belirsizliğe Karşı Tolerans	5’li Likert tipi Ölçek	8	0,717

Tablo 3.11: Madde Çıkartılması Sonucu Oluşan Değişiklikler – Belirsizliğe Karşı Tolerans

Boyut	Maddeler	Maddenin silinmesiyle oluşacak ortalama	Maddenin silinmesiyle oluşacak ölçek değişkeni	Düzeltilmiş madde Toplam Korelasyon	Maddenin silinmesiyle oluşacak Cronbach Alfa Katsayısı
Belirsizliğe Karşı Tolerans	1.Madde	24,9988	34,659	0,592	0,651
	2.Madde	25,5358	39,550	0,232	0,725
	3.Madde	24,9031	34,467	0,569	0,655
	4.Madde	24,8321	33,833	0,609	0,645
	5.Madde	25,4568	39,859	0,227	0,725
	6.Madde	24,8938	33,239	0,662	0,634
	8.Madde	25,1654	37,127	0,385	0,694
	9.Madde	25,4988	41,220	0,107	0,755

Tablo 3.9 ve Tablo 3.10 göstermektedir ki belirsizliğe karşı tolerans değişkeninin güvenilirlik katsayısı da 0,70 sınırının üstüne çıkmıştır. Başka bir deyişle araştırmada kullanılan ölçekler güvenilir ölçeklerdir.

3.5.5 Geçerlilik

Geçerlilik; bir özelliği ölçmek amacıyla oluşturulan ölçme aracının başka özellikler ile bağlantı kurmadan amacına uygun bir şekilde ölçebilme derecesi olarak tanımlanmıştır (Tekin 1993: 42). Ölçeğin geçerliliği; ölçek ile elde edilen değerlerle ölçülmek istenen özelliğin kriter veya kriteri arasındaki ilişki katsayısının belirlenmesiyle anlaşılmaktadır. Geçerlilik katsayısı denilen bu değer “-1” ve “+1” arasında değişmekte olup, katsayının 1’e yaklaşması ölçeğin amacına ulaştığını göstermektedir (Ercan ve Kan, 2004: 214). Geçerliliğin belirlenmesi için üç yöntem bulunmaktadır. Bunlar; içerik geçerliliği, uyum geçerliliği ve yapı geçerliliğidir (Kırcaali İftar, 1999: 15). Bu araştırmada ise yapı geçerliliği tercih edilmiştir. Yapısal geçerlilikte ölçülmek istenen

yapının ölçüm derecesi ile ilgili nicel yorumlamalarda bulunmak mümkündür (Ünüsün, 1993: 180'den aktaran Bülbül, 2003: 219). Yapısal geçerliliğin ölçülmesinde birçok farklı yöntem başvurulabilmektedir. En yaygın kullanımı ise faktör analizidir. Faktör analizi, birbiriyle ilişkili maddelerin kendi arasında tutarlı temel değişkenlerle ifade edilebilme durumunu ölçmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2016: 309). Faktör analizi açıklayıcı ve doğrulayıcı olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Büyüköztürk, 2011: 123). Bu araştırmada ise; daha önce oluşturulmuş ve literatüre kazandırılmış ölçüm araçlarının, farklı zamanlarda veya yerlerde toplanan veriler ile özgün yapısını koruyup korumadığını tespit etmek (Gürbüz ve Şahin, 2016: 334) amacıyla doğrulayıcı faktör analizi kullanılmıştır.

İlk olarak değişkenlerin faktör analizine uygunluğunu ve ifadelerin homojenliği test edilmiştir. Bu amaçla Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) örneklem yeterliliği ölçütü ve Barlett Küresellik Testi kullanılmıştır. Bu analizde KMO değerinin en az 0,60 olması beklenirken, Barlett Küresellik Testi sonucunun anlamlı olması ($p < 0,05$) gerekmektedir (Gürbüz ve Şahin, 2016: 319).

Tablo 3.12: KMO ve Barlett Küresellik Testi

Test		Değer
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO)		0,885
Barlett Küresellik Testi	Yaklaşık Ki-Kare	1649,347
	s.d.	78
	P	,000

Tablo 3.12'de tez çalışmasına ait KMO değeri ve Barlett Küresellik Testi sonucu verilmiştir. Tablo 3.12 incelendiğinde verilerin sayıtlara uygun olduğu görülmektedir. Başka bir deyişle örneklem faktör analizi için yeterli, değişkenler arası ilişkilerin oluşturduğu matris anlamlı ve veriler faktör analizi için uygundur. Ardından girişimcilik özellikleri alt boyutlarından olan risk alma eğilimi ve belirsizliğe karşı tolerans AMOS programı kullanılarak analiz edilmiştir. Amos programında ölçeğin geçerli sayılabilmesi için bazı verilerin uyum indekslerine dair şartları sağlaması gerekmektedir. Bu indeksler Tablo 3.13'te gösterilmiştir.

Tablo 3.13: Amos Uyum İyiliği İndeksleri

Uyum Ölçüsü	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum
χ^2/sd	$0 \leq \chi^2/sd \leq 2$	$2 \leq \chi^2/sd \leq 3$
RMSEA	$0 \leq RMSEA \leq 0,05$	$0,05 \leq RMSEA \leq 0,08$
p değeri (RMSEA<0.05)	$0,10 \leq p \leq 1,00$	$0,05 \leq p \leq 0,10$
CFI	$0,97 \leq CFI \leq 1,00$	$0,95 \leq CFI \leq 0,97$
GFI	$0,95 \leq GFI \leq 1,00$	$0,90 \leq GFI \leq 0,95$
AGFI	$0,90 \leq AGFI \leq 1,00$	$0,85 \leq AGFI \leq 0,90$

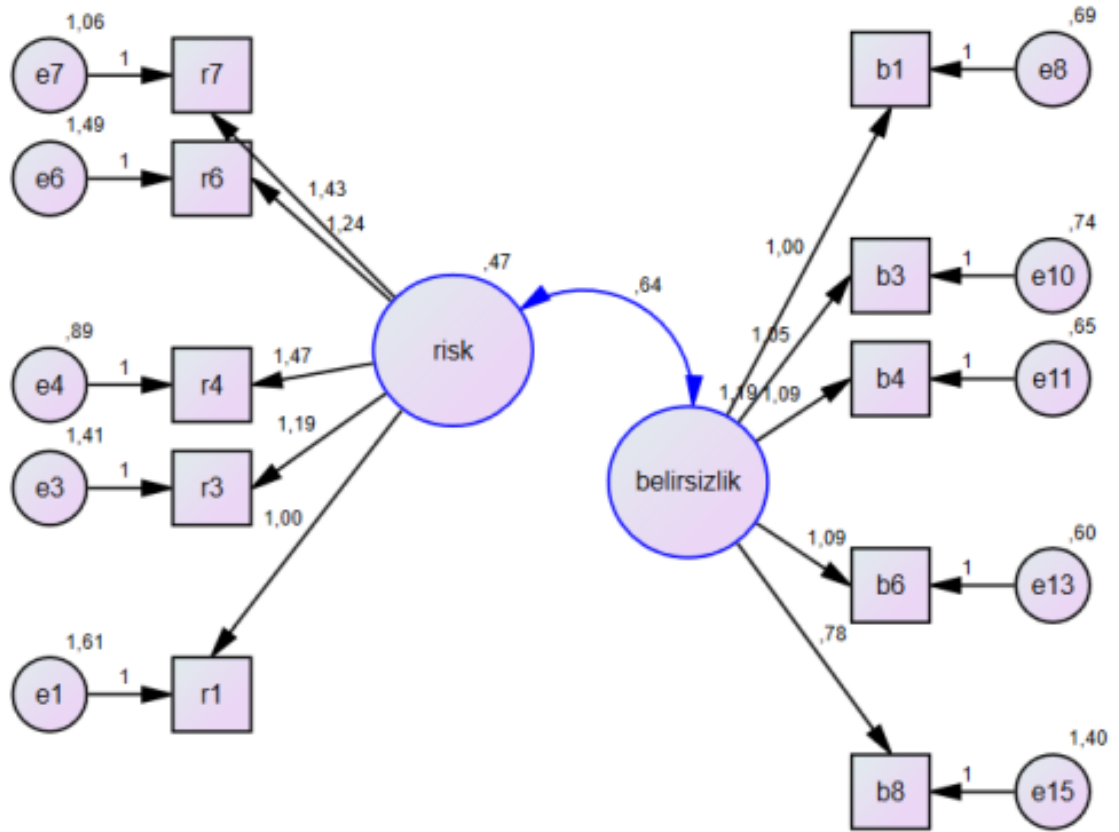
Kaynak: Yılmaz ve Varol, 2015: 34

Yapılan analiz sonucunun bu uyum indekslerine uygun olmadığı görülmüş ve ölçüm aracı ile uyum göstermeyen maddeler tespit edilmiştir. Maddelerin çıkartılması işlemi sırasında her madde eksildiğinde faktör analizi tekrarlanmış ve uyum indeksleri gözlenmiştir. Bu doğrultuda da belirsizliğe karşı tolerans boyutunun “Yeni ve alışılmamış durumlarla baş edebileceğimden şüpheliyim”, “Yeni, ilginç, hatta çılgın fikirleri üretmekte zorlanırım” ve “Çoğunluğun görüşüne karşı kendi görüşümü savunmakta zorlanırım” ifadeleri ölçekten çıkartılmıştır. Araştırmada saptanan revize edilmiş uyum indeksleri Tablo 3.14’te sunulmuştur.

Tablo 3.14: Model Uyum İndeksleri

Uyum Ölçüsü	Araştırma Verileri	Uyum
X^2/sd	2,222	Kabul Edilebilir Uyum
RMSEA	0,062	Kabul Edilebilir Uyum
CFI	0,97	İyi Uyum
GFI	0,955	İyi Uyum
AGFI	0,928	İyi Uyum

Tablo 3.14 incelendiğinde uyum indekslerinin kabul edilebilir ve iyi uyum gösterdiği görülmektedir. Bu durumda elde edilen veriler ve maddelerin faktör yükleri modelin kabul edilebilir olduğunu göstermektedir. Açıklama oranları ve hata varyansları Şekil 3.3’te sunulmuştur.



Şekil 3.3: Revize Edilmiş Faktör Modeli

3.6 Demografik Bulgular

Tablo 3.15: Katılımcıların Cinsiyetlerine göre Dağılımı

Cinsiyet	Sıklık	Yüzde (%)
Kadın	119	36,7
Erkek	205	63,3
Toplam	324	100,00

Çalışmaya katılan girişimcilerin büyük çoğunluğunun 205 kişi ile erkek katılımcılardan oluştuğu görülmektedir (Tablo 3.15)

Tablo 3.16: Katılımcıların Yaş Grubuna göre Dağılımı

Yaş Grubu	Sıklık	Yüzde (%)
20 yaş ve altı	10	3,1
20-30	111	34,3
31-40	103	31,8
41-50	70	21,6
50 yaş üstü	30	9,2
Toplam	324	100

Katılımcıların yaş grubu incelendiğinde %34,3'ünün 20-30 yaş aralığında ve %31,8'inin 31 – 40 yaş aralığında dağıldığı saptanmıştır (Tablo 3.16).

Tablo 3.17: Katılımcıların Eğitim Durumlarına göre Dağılımları

Eğitim Durumu	Sıklık	Yüzde (%)
İlköğretim	41	12,7
Ortaöğretim	155	47,8
Üniversite	114	35,2
Lisansüstü	14	4,3
Toplam	324	100,0

Katılımcıların eğitim düzeyi incelendiği zaman %47,8'inin ortaöğretim mezunu ve %35'inin üniversite mezunu olduğu tespit edilmiştir (Tablo 3.17).

Tablo 3.18: Katılımcıların Gelir Durumuna göre Dağılımları

Gelir Durumu	Sıklık	Yüzde (%)
5.000 TL altı	250	77,2
5.000 TL – 10.000 TL	50	15,4
10.001 TL – 20.000 TL	10	3,1
20.000 TL üstü	14	4,3
Toplam	324	100,0

Gelir dağılımı dikkate alındığında, katılımcıların büyük bir kısmının (%77,2) 5.000 TL'nin altında aylık kazançlarının olduğu görülmektedir (Tablo 3.18).

Tablo 3.19: Katılımcıların Girişimci Olarak Faaliyette Bulunduğu Yıllara Göre Dağılımları

Girişimci olarak faaliyette bulunulan yıl	Sıklık	Yüzde (%)
1 yıldan az	132	40,7
1-3 yıl	66	20,4
4-6 yıl	60	18,6
7-9 yıl	23	7,0
10 yıl ve üzeri	43	13,3
Toplam	324	100,0

Katılımcıların %40'ını, 1 yıldan az süredir girişimi ile uğraşan kişiler oluşturmaktadır (Tablo 3.19). Buna göre araştırmaya katılan girişimcilerin girişimcilik tecrübelerinin 0-3 yıl arasında yoğunlaştığı görülmektedir.

Tablo 3.20: Girişimcilerin Sahip Olduğu Firmaların Faaliyet Bölgesine göre Dağılımı

Firma faaliyet bölgesi	Sıklık	Yüzde (%)
Yerel	243	75
Bölgesel	34	10,5
Ulusal	20	6,2
Uluslararası	27	8,3
Toplam	324	100,0

Araştırmaya katılan girişimcilerin firma faaliyet bölgesi incelendiğinde 243 katılımcının yerel düzeyde bir firması olduğu görülmektedir (Tablo 3.20).

Tablo 3.21: Girişimcilerin Faaliyet Gösterdiği Sektöre göre Dağılımı

Sektör	Sıklık	Yüzde (%)
Hizmet	224	69,1
Üretim	53	16,4
Ticari	47	14,5
Toplam	324	100,0

Girişimcilerin iş kurdukları sektöre göre dağılımları dikkate alındığında çalışmaya katılanların neredeyse %70'inin hizmet sektöründe faaliyet gösterdiği görülmektedir (Tablo 3.21).

Tablo 3.22: Firma Çalışan Sayısı Dağılımı

Çalışan Sayısı	Sıklık	Yüzde (%)
Sadece kendim	139	42,9
1-10	115	35,5
11-50	26	8,0
51-250	20	6,2
251 ve üstü	24	7,4
Toplam	324	100,0

Firma sahibi girişimcilerin çalışan sayısı da araştırma kapsamında incelenmiş ve %42,9'unun tek başlarına çalıştığı ve %35,5'inin çalışan sayısının 1 – 10 arasında değiştiği tespit edilmiştir. Tablo 3.22'ye göre araştırmaya katılan firmaların büyük bir kısmının mikro ve küçük ölçekli işletmeler olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 3.23: Girişimcilerin Sahip Olduğu Firma Yaşına göre Dağılım

Firma Yaşı	Sıklık	Yüzde (%)
1 yıldan az	72	22,2
1 – 5 yıl	85	26,2
6 – 10 yıl	58	17,9
11 – 15 yıl	28	8,6
16 – 20 yıl	19	5,8
21 – 25 yıl	12	3,7
26 – 30 yıl	8	2,5
31 yıl ve üzeri	42	13,1
Toplam	324	100,0

Girişimcilerin sahip oldukları firmaların yaşı dikkate alındığında görülmektedir ki; katılımcıların %26,2'sinin firma yaşı 1 – 5 yıl arasında değişirken, %22,2'sinin firma yaşı 1 yıldan az ve %17,9'unun yaşı 6-10 yıl arasındadır. Tablo 3.23'e göre firmaların oldukça genç oldukları görülmektedir.

Tablo 3.24: Katılımcıların İhracat Durumu

İhracat Durumu	Sıklık	Yüzde (%)
Evet	33	10,2
Hayır	291	89,8
Toplam	324	100,0

Çalışmaya katılan girişimcilerin neredeyse % 90'ı ihracat yapmadıklarını ifade etmişlerdir (Tablo 3.24).

Tablo 3.25: Finansal Okuryazarlık Bilgi Düzeyine Ait Katılımcıların Şahsi Değerlendirmeleri

Finans Bilgisi	Sıklık	Yüzde (%)
Çok Düşük	51	15,7
Düşük	34	10,5
Orta	135	41,7
Yüksek	53	16,4
Çok Yüksek	51	15,7
Toplam	324	100,0

Katılımcılara finansal okuryazarlık sorularını yöneltmeden önce finansal okuryazarlık bilgi düzeyleri hakkındaki düşünceleri sorulmuştur. Katılımcıların neredeyse %40'ı orta seviyede olduğunu belirtmiştir. 53 kişi finansal okuryazar seviyesinin yüksek olduğunu dile getirirken finansal okuryazarlık seviyesinin çok yüksek olduğunu düşünenlerin sayısı ile çok düşük olduğunu düşünenlerin sayısının eşit olduğu ve örneklemin %15,7'lik kısmını oluşturduğu görülmüştür (Tablo 3.25).

Tablo 3.26: Finansal Ürünlerin Bilinirliği ve Kullanım Yüzdesi

	Bilgi Sahibi olunan finansal ürünler		Sahip olunan finansal ürünler		Son 2 yılda elinde bulundurulan finansal ürünler	
	Sıklık	Yüzde (%)	Sıklık	Yüzde (%)	Sıklık	Yüzde (%)
Bireysel Emeklilik Fonu	143	44,1	67	20,7	71	21,9
Yatırım Fonu	76	23,5	24	7,4	29	9,0
Mortgage Kredisi	57	17,6	10	3,1	14	4,3
Teminatlı Banka Kredisi	124	38,3	35	10,8	37	11,4
Teminatsız Banka Kredisi	113	34,9	35	10,8	37	11,4
Kredi Kartı	245	75,6	207	63,9	177	54,6
Cari Hesap	108	33,3	73	22,5	59	18,2
Tasarruf Hesabı	70	21,6	32	9,9	26	8,0
Sigorta	165	50,9	120	37,0	105	32,4
Hisse Senetleri	80	24,7	15	4,6	16	4,9
Tahvil – Bono	54	16,7	10	3,1	8	2,5
Döviz Tevdiat Hesabı	52	16	16	4,9	17	5,2
Sukuk (Kira Sertifikası)	54	16,7	29	9,0	27	8,3
Türev Ürünler (Forward, Futures, Options, Swaps)	16	4,9	4	1,2	5	1,5
Varant	13	4,0	6	1,9	4	1,2

Araştırmada ayrıca katılımcıların finansal ürünler hakkındaki bilgisi ve kullanma düzeyleri üzerinde durulmuştur. Katılımcıların finansal ürünlerle olan ilişkisi hakkında özet bilgi Tablo 3.26'da yer almaktadır. Tabloya göre girişimcilerin en çok bildiği finansal ürünler kredi kartı (%75,6), sigorta (%50,9) ve bireysel emeklilik fonu (44,1) iken, en az bilinen finansal ürünler varant (%4) ve türev ürünler (%4,9)'dir. Katılımcılara sahip olduğu finansal ürünler sorulduğunda ise, bilgi ile paralel olarak en çok kullanılan ürünlerin kredi kartı (%63,9) ve sigorta (%37,0) olduğu görülmektedir. Ayrıca katılımcılara cari hesap (%22,5) diğer finansal ürünlere nazaran cazip gelmiştir. Türev ürünler (%1,2) ve varant (%1,9) ise en az kullanılan finansal ürünler olarak dikkat çekmektedir. Son iki yılda kullanılan finansal ürünlerde de en yüksek frekans kredi kartına (%54,6) aittir. Ayrıca tabloda son iki yılda kullanılan finansal ürünler ile şu an sahip olunan finansal ürünler karşılaştırılması yapıldığında cari hesap, tasarruf hesabı, sigorta, tahvil-bono, sukuk ve varant gibi finansal ürünlere olan talebin arttığı görülmektedir.

Girişimcilere ayrıca finansal ürün seçim süreci hakkında da sorular yöneltilmiştir. Sonuçlara dair bilgi Tablo 3.27 'de sunulmuştur.

Tablo 3.27: Finansal Ürün Seçimi Süreci

İfadeler	Sıklık	Yüzde (%)
Karar vermeden önce farklı şirketlerin finansal ürünlerini/borçlanma koşullarını vb. inceledim.	91	28,1
Bir şirketin değişik finansal ürünlerini / borçlanma koşullarını inceledim.	32	9,9
Başka bir finansal ürün, borç almayı düşünmedim	103	31,8
Araştırdım ancak başka bir finansal ürün, borç vb. yoktu.	53	16,4
Toplam	279	86,2

Sonuçlar incelendiğinde girişimcilerin ilk sırada %31,8'lik oranla farklı bir finansal ürün almayı düşünmediklerini, %28,1'inin ise karar vermeden önce farklı şirketlerin finansal ürünlerini/borçlanma koşullarını vb. inceledikleri görülmektedir (Tablo 3.27).

Ayrıca araştırma kapsamında seçimi etkileyen bilgi kaynağı da irdelenmiştir. Girişimcilerin aynı anda birden fazla bilgi kaynağından yararlanması mümkündür. Dolayısıyla bu soruda da çoklu işaretleme yapma imkanı girişimcilere verilmiştir. Sonuçlar Tablo 3.28'de gösterilmiştir.

Tablo 3.28: Finansal Ürün Seçiminde Bilgi Kaynağı

Bilgi Kaynağı	Sıklık	Yüzde (%)
Elektronik postama gönderilen bilgiler	76	23,5
İnternette okuduğum bilgiler	124	38,3
Finansal ürünleri sağlayan kurumlardaki (banka, sigorta şirketi, araç kurum vb.) çalışanlar tarafından sağlanana bilgiler	96	29,6
Gazete ya da dergilerin ekonomi sayfalarındaki finansal ürün önerileri	35	10,8
İnternette okuduğum finansal ürün önerileri	76	23,5
Ekonomi dergileri veya yayınları	24	7,4
Mali müşavir veya broker tavsiyesi	46	14,2
Finans sektöründe çalışmayan arkadaş ya da akraba tavsiyesi	21	6,5
Finans sektöründe çalışan arkadaş ya da akraba tavsiyesi	65	20,1
Gazetelerdeki köşe yazıları	15	4,6
Televizyon reklamları	59	18,2

Tablo 3.28 incelendiğinde en fazla kullanılan bilgi kaynakları sırasıyla internette bulunan bilgiler (% 38,3), finansal ürünleri sağlayan kurumlarda çalışanlar tarafından sağlanan bilgiler (% 29,6), elektronik postaya gönderilen bilgiler (% 23,5), internette

bulunan finansal ürün önerileri (% 23,5) ve finans sektöründe çalışan arkadaş ya da akraba tavsiyesi (% 20,1) olmuştur.

Araştırma kapsamında girişimcilerin aylık gelir gider durumu ve gelirin gideri karşılamadığı zamanlarda girişimcilerin izlediği yol incelenmiştir. Konuya dair ulaşılan sonuçlar Tablo 3.29’da yer almaktadır.

Tablo 3.29: Gelirin Gideri Karşılamadığı Zamanlarda Girişimcilerin İzlediği Yol

Yöntem	Sıklık	Yüzde (%)
Tasarruf hesabımdan para çektim.	44	13,6
Harcamalarımı azalttım.	197	60,8
Sahip olduğum varlık/varlıklarını sattım.	38	11,7
Ailem ya da arkadaşlarımdan borç aldım.	93	28,7
Maaşımdan avans çektim.	45	13,9
Kredi kartımdan nakit avans çektim	74	22,8
Tüketici kredisi çektim.	56	17,3
Faturalarımı geç ödedim.	53	16,4
Fazla mesai yaptım/ ekstra para kazandım.	70	21,6

Tablo 3.29’da sunulan sonuçlar göstermektedir ki; gelirlerin giderleri karşılamadığı, darboğaza düşülen aylarda açık ara en çok tercih edilen yöntem harcamaları azaltmadır. Ardından sırasıyla aile ve arkadaşlardan borç alma, kredi kartından nakit avans ve fazla mesai ile birlikte ekstra para kazanma seçenekleri darboğaz durumunda tercih edilen yollar arasında yer almaktadır.

Tablo 3.30: Girişimcilerin Gelir Kaynağını Kaybetmeleri Durumunda Hayatlarını Sürdürebilecekleri Süre

	Sıklık	Yüzde (%)
Bir haftadan az	54	16,7
En az bir hafta, ancak bir aydan az	75	23,1
En az bir ay, ancak üç aydan az	54	16,7
En az üç ay, ancak altı aydan az	64	19,8
Altı aydan fazla	7	2,2
Bilmiyorum	70	21,6

Girişimcilere gelir kaynağını kaybetmeleri durumunda borç almadan ve sahip oldukları maddi varlıklarını elden çıkarmadan ne kadar süre yaşamlarını sürdürebilecekleri sorulduğunda ise %23,1’i en az bir hafta ancak bir aydan az yanıtı vermiştir. Bu konuda fikri olmayan kişi sayısı da azımsanmayacak bir düzeydedir. Bilmiyorum diyen girişimcilerin sayısı 70’tir (Tablo 3.30).

3.7 Finansal Okuryazarlık ile İlgili Analizler

Araştırmada finansal okuryazarlık bilgi seviyesini ölçmek amacıyla OECD/INFE'nin (2015) finansal okuryazarlık ölçeği kullanılmıştır. Bu ölçeğe göre finansal okuryazarlık puanı finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranışı puanlarının toplamını oluşturmaktadır. Ölçme aracında finansal bilgi puanını belirlemek amacıyla katılımcılara; bölme işlemi (1 soru), paranın zaman değeri (1 soru), faiz (3 soru), risk ve getiri ilişkisi (1 soru), enflasyon (1 soru) ve finansal ürünlerin çeşitlendirilmesi (1 soru) konularında sorular yöneltilmiştir. Katılımcılar, soruları doğru yanıtlaması durumunda "1" puan almakta iken yanlış cevap "0" puan olarak değerlendirilmiştir. Puanların toplamı ise finansal bilgi skorunu oluşturmaktadır. Finansal tutumun ölçülmesinde ise katılımcıların para-birikim ilişkisine dair 3 soru bulunmaktadır. Verilen ifadelerle 1 (tamamıyla katılıyorum) ile 5 (tamamıyla katılmıyorum) arasında yanıtlar veren katılımcıların finansal tutum puanı bu sorulara verilen puanların ortalaması alınarak saptanmaktadır. Finansal davranış seviyesinin ölçülmesinde aktif tasarruf (1 soru), satın alma süreci (1 soru), zamanında fatura ödeme (1 soru), finansal durumun takibi (1 soru), uzun dönem finansal hedefler (1 soru), finansal ürün seçimi (2 soru) ve geçimi sağlama (2 soru) konularında sorular bulunmaktadır. Bu kısımdaki sorular ve puanlandırma çeşitlenmektedir. İlk soruda tasarruf eden katılımcılara 1 puan verilirken, tasarruf etmeyen katılımcılar 0 puan almışlardır. 1 (her zaman yaptığınız) ile 5 (hiç yapmadığınız) arasında değişen bir skalaya göre değişiklik gösteren satın alma süreci, zamanında fatura ödeme, finansal durumun takibi, uzun dönem finansal hedefler hakkındaki sorularda 1 ve 2 seçeneğini işaretleyen katılımcılara 1 puan verilirken; 3, 4 ve 5 seçeneklerini işaretleyen katılımcılara 0 puan verilmiştir. Finansal ürün seçiminde bağımsız bilgi veya tavsiyeyi dikkate alan katılımcılara 2 puan, yanlış bilgi ile hareket eden katılımcılara 1 puan ve diğer koşullara 0 puan verilmiştir. Geçimini sağlayamayan ve bu sebeple krediye başvuran katılımcılara 0 puan verilmişken geçim problemi yaşamayan veya yaşasa bile kredi dışındaki seçenekleri kullanan girişimcilere 1 puan verilmiştir. Verilen puanların toplamı ise finansal davranış skorunu oluşturmaktadır.

Finansal okuryazarlık puanı ise finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranış puanlarının toplanması ve 100'lük sisteme dönüştürülmesi şeklinde hesaplanmıştır. Bu hesaplama sonucunda oluşan puanlamalar ve sorulara verilen yanıtların yüzdeleri Tablo 3.31, Tablo 3.32, Tablo 3.33, Tablo 3.34, Tablo 3.35 ve Tablo 3.36'da verilmiştir.

Tablo 3.31: Finansal Bilgi Soruları

Sorular	Doğru	Yanlış	Doğru Yüzdesi
Bölme işlemleri	294	30	0,91
Paranın zaman değeri	240	84	0,74
Faiz soruları ortalaması	225	99	0,69
Risk ve getiri ilişkisi	270	54	0,83
Enflasyonun tanımı	265	58	0,82
Çeşitlendirme	184	137	0,57

Sorular incelendiğinde bölme işlemini ölçen soruda en yüksek başarı oranı görülürken çeşitlendirme konusunda ve faiz hesaplama işlemlerinde başarı oranı diğer sorulara göre daha düşük kalmıştır (Tablo 3.31).

Tablo 3.32: Katılımcıların Finansal Bilgi Seviyesi

Finansal Bilgi Doğru Sayısı	Sıklık	Yüzde (%)
1 Doğru	2	0,6
2 Doğru	6	1,9
3 Doğru	18	5,6
4 Doğru	30	9,3
5 Doğru	44	13,6
6 Doğru	106	32,7
7 Doğru	61	18,8
8 Doğru	57	17,6
Toplam	324	100,0

Sorular bir bütün olarak ele alındığında ve puanlama yapıldığında sekiz sorunun hepsini doğru yanıtlayan 57 kişi, yedisini doğru yanıtlayan 61 kişi ve altı doğru yanıt veren 106 kişi bulunduğu görülmektedir (Tablo 3.32). Katılımcıların çoğunluğu %32,7'lik bir oranla altı doğru yanıt vermiştir. Ortalama dikkate alındığında ise finansal bilgi puanının %72,18 olduğu görülmüştür.

Tablo 3.33: Katılımcıların Finansal Tutum Seviyeleri

Finansal Tutum Derecesi	Sıklık	Yüzde (%)
1 – Tamamıyla Katılıyorum	25	7,7
2 – Katılıyorum	26	8,0
3 – Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum	83	25,6
4 – Katılmıyorum	97	29,9
5 – Tamamıyla Katılmıyorum	93	28,7
Toplam	324	100,0

Tablo 3.33 finansal tutum seviyesi hakkında bilgi vermektedir. Burada bilinmesi gereken önemli nokta finansal tutum seviyesinde verilen sorular negatif yönlüdür ve katılım azaldıkça skor yükselmektedir. Bu bilgi ışığında Tablo 3.33'e göre, katılımcıların çoğu ifadelerle katılmamaktadır. 3, 4 ve 5 seçeneğini işaretleyen katılımcılar sırayla %25,6, %29,9 ve %28,7'lik kesimi oluşturmaktadır. Yani, girişimciler arasında finansal tutum seviyesi yüksektir.

Tablo 3.34: Finansal Davranış Soruları

Sorular	0	1	2
Bütçe		%100	
Aktif tasarruf	%21,9	%78,1	
Satın Alma süreci	%28,4	%71,6	
Faturaları zamanında ödeme	%35,2	%64,8	
Finansal durumun takibi	%35,8	%64,2	
Uzun dönem finansal amaçlar	%38,5	%61,5	
Ürün seçme	%52,8	%44,5	
Ürün seçme	%15,4	%45,1	%39,5
Geçimi sağlama	%6,5	%94	

Finansal davranış boyutunda sorular tek tek ele alındığında ortaya çıkan sonuç Tablo 3.34'te verilmiştir. Bütçe sorusunda girişimcilerin hepsinin bir bütçesi olduğunu kabul edilmiştir. Diğer sorularda ise girişimcilerin yanıtları dikkate alınmıştır. Tablo 3.34'e göre girişimcilerin %78,1'i aktif olarak tasarruf etmektedir. %71'i satın alma sürecinde daha dikkatli ve düşünerek işlemlerini tamamladıklarını dile getirmişlerdir. Fatura zamanına dikkat eden girişimciler toplam girişimcilerin %64,8'ini oluşturmaktadır. %64,2'si ise finansal durumunu yakından takip etmektedir. Uzun dönemli amaç belirleyen girişimciler ise örneklemin %61,5'ini oluşturmaktadır. Ürün seçerken araştırmaya yönelen katılımcı oranı %44,5 iken yansız bilgiye ulaşan ve puanlamada bu sorudan 2 puan alan girişimciler %39,5'lik kısımdadır. Aylık gelirlerinin giderlerini karşıladığını ifade eden veya kredi almadan bu açığı kontrol altına alan girişimciler ise %94 gibi bir oranla çoğunluğu oluşturmaktadır. Girişimcilerin finansal davranış puanlamasına dair bilgi ise Tablo 3.35'te sunulmuştur.

Tablo 3.35: Katılımcıların Finansal Davranış Seviyeleri

Finansal Davranış Skoru	Sıklık	Yüzde (%)
1 Puan	0	0
2 Puan	3	0,9
3 Puan	12	3,7
4 Puan	25	7,7
5 Puan	40	12,3
6 Puan	30	9,3
7 Puan	57	17,6
8 Puan	68	21
9 Puan	69	21,3
10 Puan	20	6,1
Toplam	324	100,0

Tablo 3.35 incelendiğinde en yüksek puan olan 10 puanı alan sadece 10 kişi olduğu görülmektedir. Katılımcıların almış oldukları puanlar oldukça yüksektir. Görülmektedir ki en yüksek sayıda alınan davranış puanı ise %21,3 ile 9 puandır. Katılımcıların kalabalık olduğu gruplara dikkat edildiğinde ise finansal davranış skorunun 7 ile 9 puan arasında yoğunluk kazandığı görülmektedir.

Tablo 3.36: Katılımcıların Finansal Okuryazarlık Seviyeleri

Finansal Okuryazarlık Seviyesi	Sıklık	Yüzde (%)	En Düşük	En Yüksek
30-40	6	1,9		
40-50	15	4,6	35	96
50-60	47	14,5		
60-70	77	23,8		Ortalama
70-80	83	25,6		
80-90	83	25,6		
90-100	13	4,0		71,18
Toplam	324	100,0		

Finansal okuryazarlık skoru 0 puandan 100 puana kadar değer almaktadır. Değerlendirmenin anlaşılır ve kolay olması için değerler onar puan aralıklarla sınıflandırılmıştır. Bu sınıflandırma Tablo 3.36'da verilmiştir. Tabloya göre; finansal okuryazarlık puanı 70 – 80 ve 80-90 aralığında olan kişi sayısı teker teker katılımcıların % 25,6'sını oluştururken 70-90 aralığında finansal okuryazarlık puanına sahip katılımcılar, örneklemin yarısını ifade etmektedir. Bu tablo Batı Akdeniz Bölgesinde faaliyette bulunan girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyelerinin nispeten yüksek olduğunu göstermektedir.

3.8 Demografik Veriler Açısından Finansal Okuryazarlık Düzeyleri

Bu bölümde girişimcilerin sahip oldukları finansal okuryazarlık seviyeleri cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, gelir durumu, girişimci olarak faaliyet gösterdiği yıl, girişimci olarak faaliyet gösterdiği bölge, sektör, çalışan sayısı, firmanın yaşı ve ihracat durumu değişkenlerine göre farklılaşma durumu incelenmiştir.

H₁: Girişimcilerin cinsiyetleri ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

Tablo 3.37: Bağımsız Örneklem T-testi Sonuçları - Cinsiyet

Cinsiyet	N	Ortalama	S.S.	S.D.	T	P
Kadın	119	69,71	13,523	322	-1,515	0,131
Erkek	205	72,03	13,157			

Girişimcilerdeki finansal okuryazarlık değerinin cinsiyete göre farklılaşıp farklılaşmadığı T-testi kullanılarak ölçülmüş ve sonuçlar Tablo 3.37’de verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre cinsiyet finansal okuryazarlık seviyesini farklılaştırmamaktadır. Bu durumda H₁ hipotezi reddedilmiştir. Fakat ortalamalar incelendiğinde anlamlı bir fark olmasa dahi erkeklerin finansal okuryazarlık seviyesinin kadınların finansal okuryazarlık seviyesinden daha yüksek olduğu görülmektedir.

H₂: Girişimcilerin yaş grupları ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

Tablo 3.38: Yaş Grupları – Finansal Okuryazarlık Ortalaması

Yaş Grubu	Sıklık	Ortalama	S.S.
20 yaş ve altı	10	63,62	9,82
20-30	111	70,02	13,6
31-40	103	70,89	13,81
41-50	70	74,06	11,44
50 yaş üstü	30	73,06	13,98
Toplam	324	71,24	13,25

Tablo 3.39: Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu – Yaş Grubu

Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	s.d.	Kareler Ortalaması	F	P
Gruplar arası	1403,81	4	350,952	2,025	0,091
Grup içi	54766,691	316	173,312		
Toplam	56170,501	320			

Finansal okuryazarlığın yaş gruplarına göre farklılaşıp farklılaşmadığını belirlemek amacıyla tek faktörlü varyans analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 3.38 ve Tablo 3.39’da yer almaktadır. Sonuçlar göstermiştir ki; yaş grupları ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Bu sonuca göre H_2 hipotezi reddedilmektedir. Ortalamalara bakıldığında anlamlı bir fark olmasa da yaş arttıkça finansal okuryazarlık seviyelerinde bir artış olduğu, 40-50 yaş grubunda en yüksek seviyelere ulaştığı 50 yaşın üzerindeki bireylerde de düştüğü görülmektedir.

H₃: Girişimcilerin eğitim düzeyi ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

Tablo 3.40: Eğitim Düzeyi - Finansal Okuryazarlık Ortalaması

Eğitim Düzeyi	Sıklık	Ortalama	S.S.
İlköğretim	41	63,20	13,75
Ortaöğretim	155	70,72	13,64
Üniversite	114	74,15	11,39
Lisansüstü	14	75,47	13,93
Toplam	324	71,18	13,32

Tablo 3.41: Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu - Eğitim Düzeyi

Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	s.d.	Kareler Ortalaması	F	P
Gruplar arası	3907,728	3	1302,576	7,807	,000
Grup içi	53391,244	320	166,848		
Toplam	57298,972	323			

Tablo 3.42: Çoklu Karşılaştırma Scheffe Testi - Eğitim Düzeyi

Eğitim Düzeyi	İlköğretim	Ortaöğretim	Lisans	Lisansüstü
İlköğretim		*	*	*
Ortaöğretim	*			
Lisans	*			
Lisansüstü	*			

Finansal okuryazarlığın eğitim düzeyine göre farklılaşma durumunu tespit etmek amacıyla tek faktörlü varyans analizi kullanılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 3.40 ve Tablo 3.41’de yer almaktadır. Sonuçlara göre, eğitim seviyesi ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında anlamlı bir farklılık vardır. Yani, H_3 hipotezi kabul edilmiştir.

Farklılıkların hangi eğitim düzeylerinden kaynaklandığını tespit etmek amacıyla çoklu karşılaştırma Scheffe testi yapılmıştır. Tablo 3.42’den da anlaşılacağı üzere, ortaöğretim, lisans ve lisansüstü mezunu girişimciler arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

Ancak ilköğretim mezunları ile ortaöğretim, lisans ve lisansüstü mezunları arasında anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir.

H4: Girişimcilerin gelir düzeyi ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

Tablo 3.43: Gelir Durumu - Finansal Okuryazarlık Ortalaması

Gelir Durumu	Sıklık	Ortalama	S.S.
5.000 TL altı	250	70,46	13,22
5.000 TL – 10.000 TL	50	73,51	13,88
10.001 TL – 20.000 TL	10	82,17	10,59
20.000 TL üstü	14	67,81	10,92
Toplam	324	71,18	13,32

Tablo 3.44: Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu - Gelir Durumu

Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	s.d.	Kareler Ortalaması	F	P
Gruplar arası	1767,406	3	589,135	3,395	0,018
Grup içi	55531,566	320	173,536		
Toplam	57298,972	323			

Tablo 3.45: Çoklu Karşılaştırma Bonferroni Testi - Gelir Durumu

Gelir Durumu	5.000 TL altı	5.000 TL – 10.000 TL	10.001 TL – 20.000 TL	20.000 TL üstü
5.000 TL altı			*	
5.000 TL – 10.000 TL				
10.001 TL – 20.000 TL		*		
20.000 TL üstü				

Finansal okuryazarlık ile girişimcilerin gelir durumu arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı incelenmiş ve analiz sonuçlarına dair istatistikî bilgiler Tablo 3.43 ve Tablo 3.44’te verilmiştir. Tablo 3.44 incelendiğinde aylık gelir ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında anlamlı bir farklılıktan söz edilebilmektedir. Bu sonuca göre H4 hipotezi kabul edilmektedir. Ortalamalar incelendiğinde 20.000 TL kazanca kadar gelir arttıkça finansal okuryazarlık seviyesinin de arttığı; gelir düzeyi 20.000 TL’yi geçtiğinde ise finansal okuryazarlık seviyesinin düştüğü görülmüştür.

Farklılıkların hangi değişkenler arasında olduğunu saptamak amacıyla çoklu karşılaştırma Bonferroni testi kullanılmıştır. Tablo 3.45’ten de anlaşılacağı üzere, 5.000 TL aylık kazancı olan girişimciler ile 10.001 TL – 20.000 TL arasında aylık gelir alan

girişimciler arasında finansal okuryazarlık düzeyi bakımından anlamlı bir farklılık mevcuttur.

H₅: Girişimcilerin girişimci olarak faaliyet gösterdikleri yıl sayısı ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

Tablo 3.46: Bağımsız Örneklem T-testi Sonuçları - Girişimci Yılı

Girişimci Yılı	N	Ortalama	S.S.	S.D.	T	P
1 yıldan az	132	67,16	14,014	321	-4,606	0,000
1 yıldan fazla	191	73,90	12,117			

Girişimcilerdeki finansal okuryazarlık düzeyinin girişimci olarak faaliyette bulunulan yıla göre farklılaşıp farklılaşmadığını tespit etmek amacıyla T-Testi uygulanmıştır. Sonuçlar Tablo 3.46’da sunulmuştur. Tablo 3.46 incelendiğinde p değerinin 0,05’ten küçük olması sebebiyle H₅ hipotezinin kabul edildiği görülmektedir. Yani; girişimci olarak faaliyette bulunulan yıl ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında anlamlı bir farklılık mevcuttur. Ortalamalar dikkate alındığında ise 1 yıldan daha uzun süredir girişimci olan kişilerin daha yüksek finansal okuryazarlık seviyesine sahip olduğu görülmektedir.

H₆: Girişimcilerin faaliyet gösterdikleri bölge ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

Tablo 3.47: Faaliyet Bölgesi - Finansal Okuryazarlık Ortalaması

Faaliyet Bölgesi	Sıklık	Ortalama	S.S.
Yerel	243	71,15	13,630
Bölgesel	34	70,54	10,714
Ulusal	20	72,18	9,901
Uluslararası	27	71,56	15,999
Toplam	324	71,18	13,319

Tablo 3.48: Welch Analizi Tablosu - Girişimci Yılı

	Statistic ^a	Sig.
Welch	0,110	0,954

Girişimcilerin faaliyet bölgesi de araştırma kapsamında tartışılmış ve girişimcilerdeki finansal okuryazarlık düzeyi üzerinde rol oynayıp oynamadığı araştırılmıştır. Bu doğrultuda, tek faktörlü varyans analizi yapılmıştır. Varyansların dağılımının homojen olmaması sonucu Welch testi kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına dair

istatistiki bilgiler Tablo 3.47 ve Tablo 3.48’de yer almaktadır. Tablo 3.48 incelendiğinde p değerinin 0,05’ten büyük olması sebebiyle H_6 hipotezinin red edildiği görülmektedir. Faaliyet bölgesi ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında anlamlı bir farklılık yoktur.

H7: Girişimcilerin faaliyet gösterdiği sektör ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

Tablo 3.49:Sektör - Finansal Okuryazarlık Ortalaması

Sektör	Sıklık	Ortalama	S.S.
Hizmet	224	71,30	13,035
Üretim	53	69,62	13,701
Ticari	47	72,37	14,331
Toplam	324	71,18	13,319

Tablo 3.50: Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu - Sektör

Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	s.d.	Kareler Ortalaması	F	P
Gruplar arası	199,030	2	99,515	,559	,572
Grup içi	57099,942	321	177,881		
Toplam	57298,972	323			

Girişimcilerdeki finansal okuryazarlık düzeyinin girişimcinin faaliyette bulunduğu sektöre göre farklılaşıp farklılaşmadığı incelenmiştir. Analiz sonuçlarına dair istatistiki bilgilere Tablo 3.49 ve Tablo 3.50’de yer verilmiştir. Sonuçlara göre H_7 hipotezi reddedilmektedir. Başka bir deyişle finansal okuryazarlık düzeyi ile girişimcinin faaliyet gösterdiği sektör arasında anlamlı bir fark yoktur.

H8: Girişimcilerin yanında çalışan kişi sayısı ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

Tablo 3.51: Çalışan Sayısı - Finansal Okuryazarlık Ortalaması

Çalışan Sayısı	Sıklık	Ortalama	S.S.
Sadece kendim	139	69,28	14,310
1-10	115	72,76	12,078
11-50	26	71,88	10,550
51-250	20	79,20	12,348
251 ve üstü	24	66,73	13,421
Toplam	324	71,15	13,324

Tablo 3.52: Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu - Çalışan Sayısı

Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	s.d.	Kareler Ortalaması	F	P
Gruplar arası	2567,65	4	641,912	3,739	,005
Grup içi	54600,317	318	171,699		
Toplam	57167,967	322			

Tablo 3.53: Çoklu Karşılaştırma Scheffe Testi - Çalışan Sayısı

Çalışan Sayısı	Sadece kendim	1-10	4-6 yıl	11-50	51-250	251 ve üstü
Sadece kendim					*	
1-10						
4-6 yıl						
11-50						
51-250	*					*
251 ve üstü					*	

Finansal okuryazarlık seviyesi ile girişimcinin yanında çalışan kişi sayısı arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı araştırılmıştır. Çalışan sayısı firmanın büyüklüğüne dair bir gösterge olması dolayısıyla tez çalışması için önemli bir değişkendir. Analiz sonuçlarına dair istatistiksel bilgiler Tablo 3.51 ve Tablo 3.52’de yer almaktadır. Tablo 3.52 incelendiğinde H_8 hipotezinin kabul edildiği görülmektedir. Girişimcinin yanında çalışan kişi sayısının finansal okuryazarlık seviyesini anlamlı bir şekilde farklılaştırdığı saptanmıştır.

Farklılıkların hangi değişkenler arasında olduğunu saptamak amacıyla ayrıştırılan sınıflar arasındaki örneklemin eşit olmaması durumunda tercih edilen Scheffe testi kullanılmıştır. Tablo 3.53’te Scheffe testinin sonuçları gösterilmektedir. Tablo 3.53’e göre sadece kendi çalışan girişimciler ile 51 – 250 çalışanı bulunan girişimciler arasında ve 51 – 250 çalışanı bulunan girişimciler ile 251 ve üstü çalışanı bulunan girişimciler arasında anlamlı bir farklılık mevcuttur.

H₉: Girişimcilerin sahip olduğu firmanın yaşı ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

Tablo 3.54: Firma Yaşı - Finansal Okuryazarlık Ortalaması

Firma Yaşı	Sıklık	Ortalama	S.S.
1 yıldan az	72	63,59	14,435
1-5 yıl	85	75,64	10,844
6-10 yıl	58	74,21	11,547
11-15 yıl	27	73,11	12,974
15 yıl üstü	79	70,25	13,183
Toplam	324	71,14	13,316

Tablo 3.55: Tek Faktörlü Varyans Analizi Tablosu - Firma Yaşı

Varyans Kaynağı	Kareler Toplamı	s.d.	Kareler Ortalaması	F	P
Gruplar arası	6538,587	4	1634,647	10,289	,000
Grup içi	50205,420	316	158,878		
Toplam	56744,007	320			

Tablo 3.56: Çoklu Karşılaştırma Scheffe Testi - Firma Yaşı

Firma Yaşı	1 yıldan az	1-5 yıl	6-10 yıl	11-15 yıl	15 yıl üstü
1 yıldan az		*	*	*	*
1-5 yıl	*				
6-10 yıl	*				
11-15 yıl	*				
15 yıl üstü	*				

Girişimcilerin sahip olduğu firma yaşının finansal okuryazarlık seviyesi üzerine etkisi olup olmadığı tartışılmış ve tek faktörlü varyans analizi yapılmıştır. Analiz sonuçları Tablo 3.54 ve Tablo 3.55’de verilmiştir. Tablo 3.55’e göre H_0 hipotezi kabul edilmiştir. Yani firma yaşının finansal okuryazarlık seviyesi üzerindeki etkiden bahsetmek mümkündür.

İleri testler sonrasında ise finansal okuryazarlık seviyesi üzerinde görülen farkın firma yaşı 1 yıldan az olan girişimciler ile firma yaşı 1-5 yıl, 6-10 yıl, 11-15 yıl ve 15 yıl üstü olan girişimciler arasında olduğu tespit edilmiştir (Tablo 3.56). Ortalamalar incelendiğinde 1 yıldan daha az süredir faaliyet gösteren firmalara sahip olan girişimcilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin diğer girişimcilere göre daha düşük olduğu görülmektedir.

H₁₀: Girişimcilerin sahip olduğu firmanın ihracat durumu ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.

Tablo 3.57: Bağımsız Örneklem T-testi Sonuçları - İhracat Durmu

İhracat Durumu	N	Ortalama	S.S.	S.D.	T	P
Evet	33	70,18	15,637	322	-0,453	0,651
Hayır	291	71,29	13,057			

Girişimcilerdeki finansal okuryazarlık seviyesinin ihracat yapıp yapmama durumuna göre farklılaşıp farklılaşmadığı T-testi kullanılarak ölçülmüş ve sonuçlar Tablo 3.57’de verilmiştir. Sonuçlar göstermektedir ki; ihracat durumu finansal okuryazarlık seviyesini farklılaştırmamaktadır. Bu durumda H_{10} hipotezi reddedilmektedir.

3.9 Finansal Bilgi, Finansal Tutum ve Finansal Okuryazarlık Genel Seviyesi ile Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Karşı Tolerans Arasındaki İlişki

Çalışmada finansal okuryazarlığın alt boyutları olan finansal bilgi seviyesi, finansal tutum seviyesi, finansal davranış seviyesi ve finansal okuryazarlık genel seviyesi ile kişilerin risk alma eğilimleri ve belirsizliğe karşı tolerans seviyeleri arasındaki ilişki en küçük kareler yöntemi yardımıyla analiz edilmiştir. En küçük kareler yöntemi hata terimlerinin karesini minimum yapma prensibi ile beta katsayısını tahmin etmektedir.

H₁₁: Girişimcilerin finansal bilgi seviyesi ile risk alma eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 3.58: Model sonuçları - Finansal Bilgi Seviyesi ile Risk Alma Eğilimi

	Beta Değeri	Standart Beta Değeri	T- Değeri	T Testi Olasılık Değeri
Katsayılar	0,184	0,28	5,249	0,000

Tablo 3.58’de bağımlı değişkenin risk alma seviyesi olduğu ve bağımsız değişkenin finansal bilgi seviyesi olduğu analiz sonuçları verilmiştir. Tablo 3.58 incelendiğinde T değeri olasılık değerinin 0.05’ten küçük olması katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Bu durumda H_{11} hipotezi kabul edilmektedir. Beta değerinin katsayısının pozitif olması ilişkinin yönünü pozitif olduğunu gösterirken, standart beta değerinin 0,28 olması kişinin finansal bilgi seviyesindeki bir standart sapmalık artışın risk alma eğilimini 0,28 standart sapma artırdığını göstermektedir.

Tablo 3.59: Tanı Test Sonuçları

	Durbin Watson Değeri	Düzeltilmiş Re-Kare	F- Testi	F Testi Olasılık Değeri	Artıkların Çarpıklık Değerleri	Artıkların Basıklık Değeri
Finansal Bilgi Seviyesi- Risk Alma Eğilimi	1,767	0,076	27,554	,000	-0,507	0,009

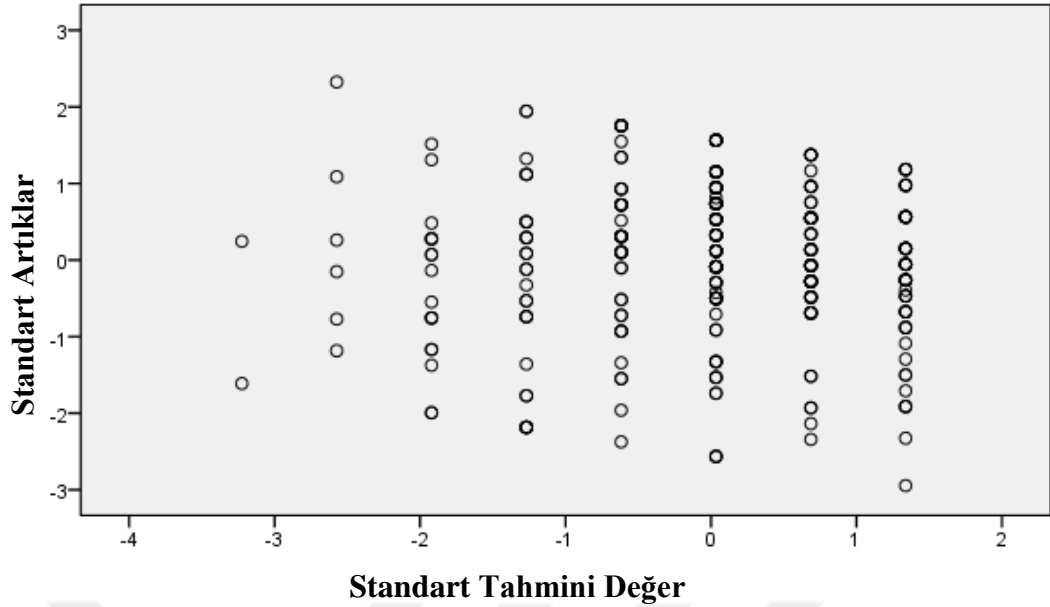
Tablo 3.59'da modelin bir bütün olarak anlamlılığı test eden F Testi sonuçları verilmiştir. Sonuçlar incelendiğinde F Testi olasılık değeri 0,05'ten küçük çıktığı için kurulan model bir bütün olarak anlamlıdır.

En küçük kareler yönteminin yaygın test edilen dört temel varsayımı mevcuttur. Bunlardan birincisi hata terimlerinin normal dağılımıdır. Hata terimlerinin normal dağılımı basıklık çarpıklık değerleri yardımıyla incelenmiştir. Bu değer normal kabul edilebilmesi için +1,5 ve -1,5 aralığında olması gerekmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Tablo 3.59'da tanı test sonuçları verilmiştir. Sonuçlar incelendiğinde çarpıklık ve basıklık değerlerinin bu aralıkta olduğu görülmektedir.

En küçük kareler yönteminin diğer bir varsayımı ise modelin hata terimleri arasında ilişki olmaması gerekliliğidir (Sevüktekin, 2007: 243). Bu soruna oto korelasyon sorunu denirken çalışmada oto korelasyon sorunu Durbin -Watson değeri yardımıyla incelenmiştir. Bu değer ise 1,5-2,5 aralığında olması normal kabul edilirken (Kalaycı, 2005: 267) Tablo 3.59'da değerin 1,767 olduğu görülmektedir.

En küçük kareler yönteminin diğer varsayımı ise hata terimlerinin varsayımının sabit olmasıdır. SPSS programında bu varsayımı analiz eden özel bir test bulunmazken çalışmada Şekil 3.4'te verilen hata ve tahminlere ilişkin serpilme diyagramı aracılığıyla incelenmiştir.

En küçük kareler yönteminin son varsayımı ise bağımsız değişkenler arasında ilişki olmamasıdır. Bu soruna çoklu doğrusal bağlantı sorunu denirken genellikle zaman serilerinde ve yatay kesit verilerinde görünür. Bu çalışmada kurulan 8 modelde de tek bağımsız değişken kullanıldığı için bu varsayım test edilmemiştir.



Şekil 3.4: Hatalar ve Tahminler Serpilme Diyagramı (Finansal Bilgi Seviyesi-Risk Alma Eğilimi)

Şekil 3.4'te hataların ve tahmini değerlerin serpilme diyagramı verilmiştir. Diyagram incelendiğinde varyansların bir yöne eğilim göstermemesi ve aşırı dağınık olmaması varyansların kısmen değişmediğini göstermektedir (Albayrak, 2009:129).

H₁₂: Girişimcilerin finansal tutum seviyesi ile risk alma eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 3.60 : Model sonuçları (Finansal Tutum Seviyesi-Risk Alma Eğilimi)

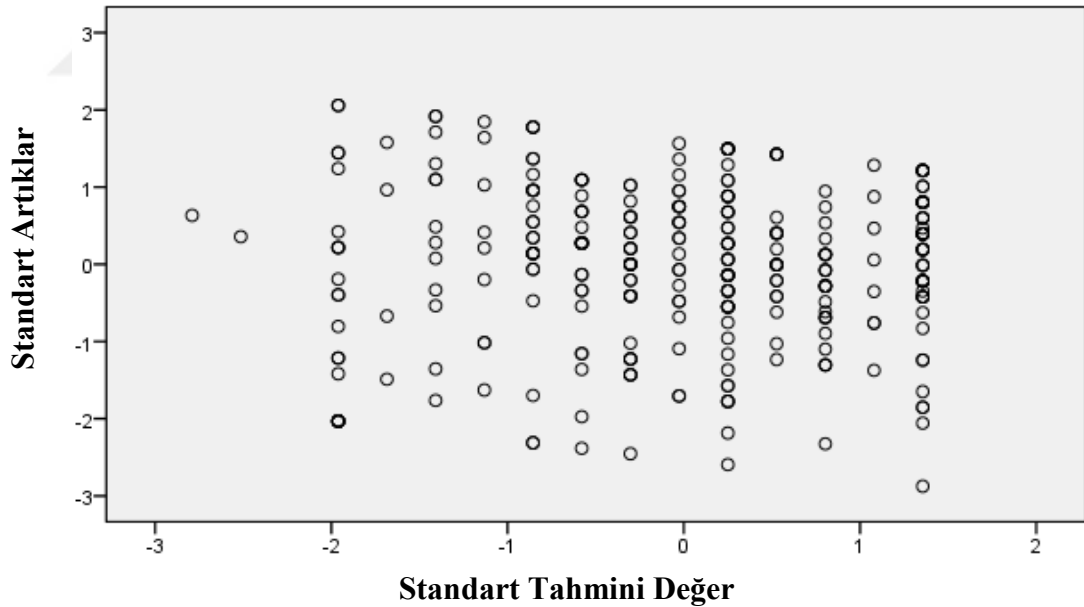
	Beta Değeri	Standart Beta Değeri	T- Değeri	T Testi Olasılık Değeri
Katsayılar	0,206	0,247	4,572	,000

Tablo 3.60'da bağımlı değişkenin risk alma seviyesi olduğu ve bağımsız değişkenin finansal tutum seviyesi olduğu modelin tahmin sonuçları verilmiştir. Tablo 3.60 incelendiğinde T değeri olasılık değerinin 0,05'den küçük olması katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu gösterirken H₁₂ hipotezi kabul edilmektedir. Beta değerinin katsayısının pozitif olması ilişkinin yönünü pozitif olduğunu gösterirken, standart beta değerinin 0,24 olması kişinin finansal tutum seviyesindeki bir standart sapmalık artışın risk alma eğilimini 0,24 standart sapma artırdığını göstermektedir.

Tablo 3.61: Tanı Test Sonuçları

	Durbin Watson Değeri	Düzeltilmiş Re-Kare	F- Testi	F Testi Olasılık Değeri	Artıkların Çarpıklık Değerleri	Artıkların Basıklık Değeri
Finansal Tutum Seviyesi- Risk Alma Eğilimi	1,933	0,058	20,900	,000	-0,458	-0,168

Hata terimlerinin normal dağılımı basıklık çarpıklık değerleri yardımıyla incelenmiş olup bu değer $\pm 1,5$ aralığında olması normal kabul edilmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Tablo 3.61’de tanı test sonuçları verilmiştir. Sonuçlar incelendiğinde çarpıklık ve basıklık değerlerinin bu aralıkta olduğu gözükmemektedir. Oto korelasyon sorunu çalışmada Durbin -Watson değeri yardımıyla incelenmiştir. Bu değer ise $1,5-2,5$ aralığında olması normal kabul edilirken Tablo 3.61’e göre modelin Durbin -Watson değeri 1,933’dür. Ayrıca F Testi olasılık değerinin 0,05’ten küçük çıkması modelin bir bütün olarak anlamlı çıktığını göstermektedir.



Şekil 3.5: Hatalar ve Tahminler Serpilme Diyagramı (Finansal Tutum Seviyesi-Risk Alma Eğilimi)

Şekil 3.5’te hataların ve tahmini değerlerin serpilme diyagramı verilmiştir. Diyagram incelendiğinde varyansların bir yöne trend göstermemesi ve aşırı dağınık olmaması varyansların kısmen sabit olduğunu göstermektedir.

H₁₃: Girişimcilerin finansal davranış seviyesi ile risk alma eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 3.62 : Model sonuçları (Finansal Davranış Seviyesi-Risk Alma Eğilimi)

	Beta Değeri	Standart Beta Değeri	T- Değeri	T Testi Olasılık Değeri
Katsayılar	0,026	0,051	,911	,363

Tablo 3.62’de bağımlı değişkenin risk alma ve bağımsız değişkenin finansal davranış seviyesi olduğu modelin tahmin sonuçları verilmiştir. Tablo 3.62 incelendiğinde T değeri olasılık değerinin 0,05’ten büyük olması katsayının istatistiksel olarak anlamlı olmadığını gösterirken H₁₃ hipotezi reddedilmektedir.

H₁₄: Girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyesi ile risk alma eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 3.63: Model sonuçları (Finansal Okur Yazarlık -Risk Alma Eğilimi)

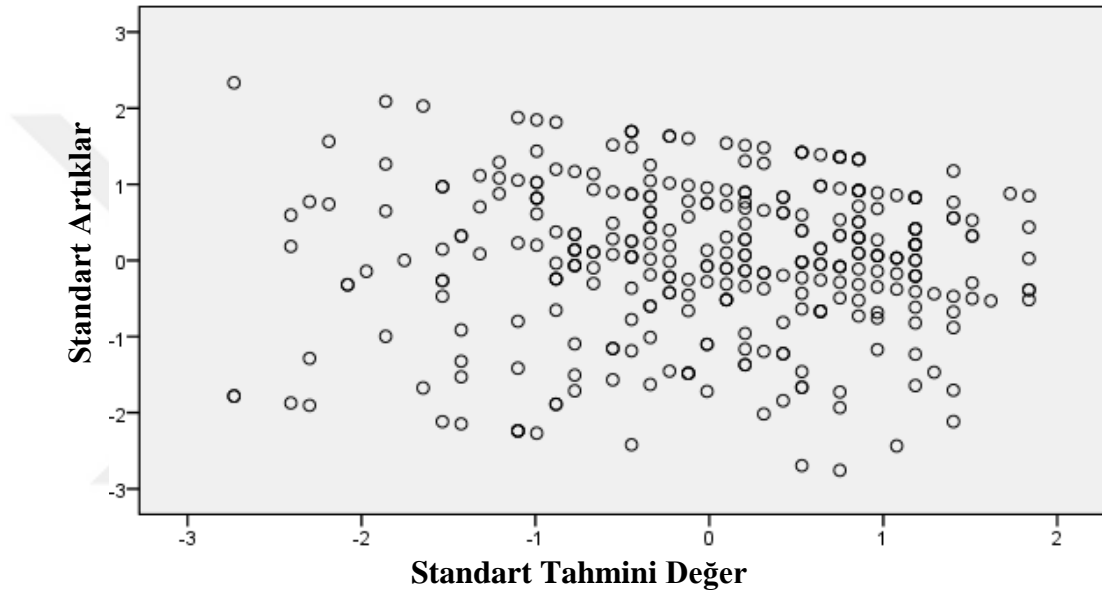
	Beta Değeri	Standart Beta Değeri	T- Değeri	T Testi Olasılık Değeri
Katsayılar	0,020	0,27	5,029	,000

Tablo 3.63’te bağımlı değişkenin risk alma ve bağımsız değişkenin finansal okuryazarlık seviyesi olduğu modelin tahmin sonuçları verilmiştir. Tablo 3.63 incelendiğinde T değeri olasılık değerinin 0,05’ten küçük olması katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu gösterirken H₁₄ hipotezi kabul edilmektedir. Beta değerinin katsayısının pozitif olması ilişkinin yönünü pozitif olduğunu gösterirken, standart beta değerinin 0,27 olması kişinin finansal okuryazarlık seviyesindeki bir standart sapmalık artışın risk alma eğilimini 0,27 standart sapma artırdığını göstermektedir.

Tablo 3.64: Tanı Test Sonuçları

	Durbin Watson Değeri	Düzeltilmiş Re-Kare	F- Testi	F Testi Olasılık Değeri	Artıkların Çarpıklık Değerleri	Artıkların Basıklık Değeri
Finansal Okur Yazarlık - Risk Alma Eğilimi	1,905	0,070	25,290	,000	-0,427	-0,183

Hata terimlerinin normal dağılımı basıklık çarpıklık değerleri yardımıyla incelenmiş olup bu değer $\pm 1,5$ aralığında olması normal kabul edilmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Tablo 3.64'te tanı test sonuçları verilmiştir. Sonuçlar incelendiğinde çarpıklık ve basıklık değerlerinin bu aralıkta olduğu gözükmektedir. Oto korelasyon sorunu çalışmada Durbin-Watson değeri yardımıyla incelenmiştir. Bu değer ise 1,5-2,5 aralığında olması normal kabul edilirken Tablo 3.64'te değer 1,905 olduğu görülmektedir. Ayrıca F Testi olasılık değerinin 0,05'den küçük çıkması modelin bir bütün olarak anlamlı çıktığını göstermektedir.



Şekil 3.6: Hatalar ve Tahminler Serpilme Diyagramı (Finansal Okur-Yazarlık -Risk Alma Eğilimi)

Şekil 3.6'de hataların ve tahmini değerlerin serpilme diyagramı verilmiştir. Diyagram incelendiğinde varyansların bir yöne eğilim göstermemesi ve aşırı dağınık olmaması modelde kısmen değişen varyans sorunu olmadığını göstermektedir.

H₁₅: Girişimcilerin finansal bilgi seviyesi ile belirsizliğe karşı tolerans seviyesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 3.65: Model sonuçları (Finansal Bilgi Seviyesi –Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi)

	Beta Değeri	Standart Beta Değeri	T- Değeri	T Testi Olasılık Değeri
Katsayılar	0,265	0,347	9,076	,000

Tablo 3.65'te bağımlı değişkenin belirsizliğe karşı tolerans ve bağımsız değişkenin finansal bilgi seviyesi olduğu modelin tahmin sonuçları verilmiştir. Tablo

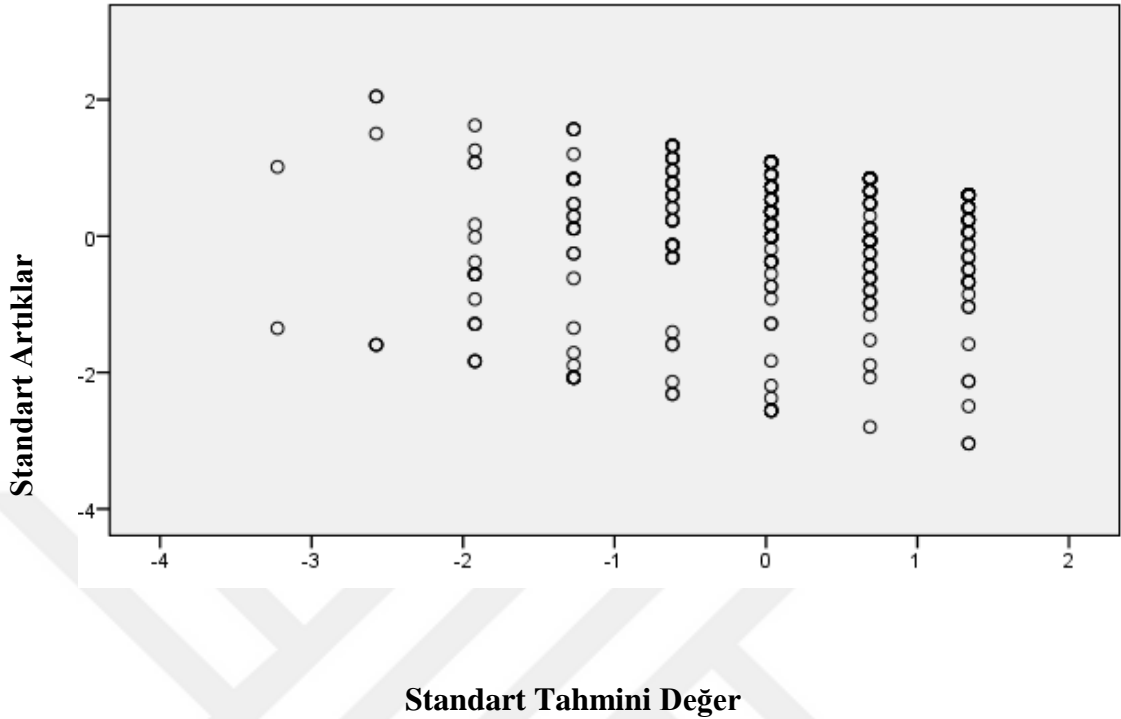
incelendiğinde T değeri olasılık değerinin 0,05’den küçük olması katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu gösterirken H_{15} hipotezi kabul edilmektedir. Beta değerinin katsayısının pozitif olması ilişkinin yönünü pozitif olduğunu gösterirken, standart beta değerinin 0,34 olması kişinin finansal bilgi seviyesindeki bir standart sapmalık artışın belirsizliğe karşı toleransı 0,34 standart sapma artırdığını göstermektedir.

Tablo 3.66’da modelin tanı test sonuçları verilmiştir. Hata terimlerinin normal dağılımı basıklık çarpıklık değerleri yardımıyla incelenmiş olup bu değer $\pm 1,5$ aralığında olması normal kabul edilmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Tablo 3.66’da basıklık, çarpıklık sonuçları verilmiştir. Sonuçlar incelendiğinde çarpıklık ve basıklık değerlerinin bu aralıkta olduğu gözükmektedir. Oto korelasyon sorunu çalışmada Durbin-Watson değeri yardımıyla incelenmiştir. Bu değer ise 1,5-2,5 aralığında olması normal kabul edilirken Tablo 3.66’da Durbin -Watson değeri 1,765’tir. Bu değer oto korelasyon sorunu olmadığını göstermektedir. Ayrıca F Testi olasılık değerinin 0,05’den küçük çıkması modelin bir bütün olarak anlamlı çıktığını göstermektedir.

Tablo 3.66: Tanı Test Sonuçları

	Durbin Watson Değeri	Düzeltilmiş Re-Kare	F- Testi	F Testi Olasılık Değeri	Artıkların Çarpıklık Değerleri	Artıkların Basıklık Değeri
Finansal Bilgi Seviyesi – Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi	1,765	,118	44,192	,000	-1,011	,583

Şekil 3.7’de finansal bilgi seviyesi – belirsizliğe karşı tolerans seviyesi modelinde hataların ve tahmini değerlerin serpilme diyagramı verilmiştir. Diyagram incelendiğinde varyansların bir yöne trend göstermemesi ve aşırı dağınık olmaması kısmen değişen varyans sorunu olmadığını göstermektedir.



Şekil 3.7 Hatalar ve Tahminler Serpilme Diyagramı (Finansal Bilgi Seviyesi –Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi)

H₁₆: Girişimcilerin finansal tutum seviyesi ile belirsizliğe karşı tolerans arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 3.67: Model sonuçları (Finansal Tutum Seviyesi –Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi)

	Beta Değeri	Standart Beta Değeri	T- Değeri	T Testi Olasılık Değeri
Katsayılar	0,195	0,201	3,684	,000

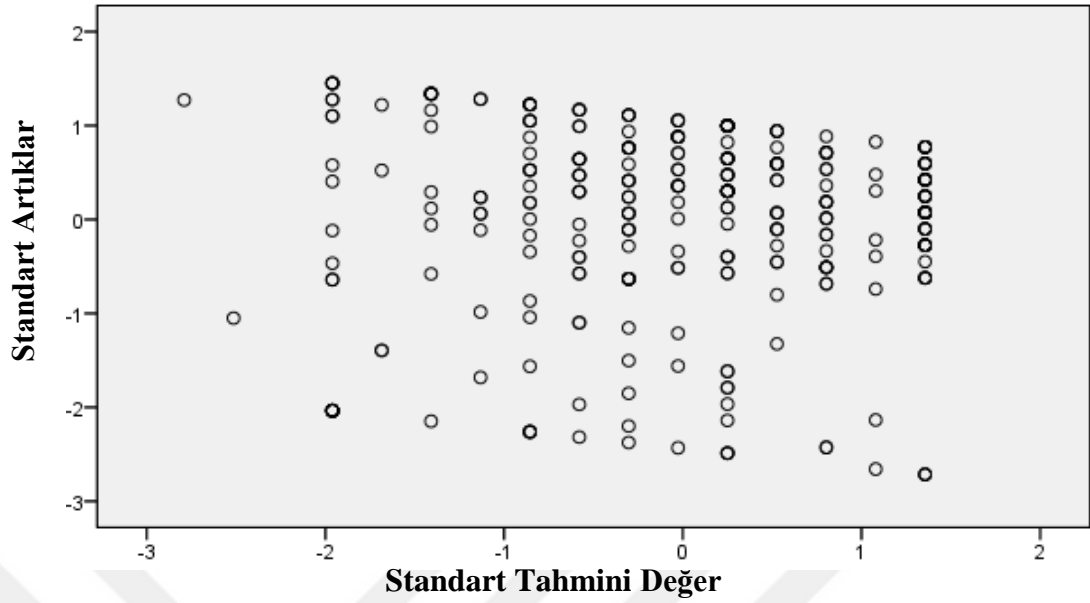
Tablo 3.67’de bağımlı değişkenin belirsizliğe karşı tolerans ve bağımsız değişkenin finansal tutum seviyesi olduğu modelin tahmin sonuçları verilmiştir. Tablo incelendiğinde T değeri olasılık değerinin 0,05’den küçük olması katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu gösterirken H₁₆ hipotezi kabul edilmektedir. Beta değerinin katsayısının pozitif olması ilişkinin yönünü pozitif olduğunu gösterirken, standart beta değerinin 0,20 olması kişinin finansal tutum seviyesindeki bir standart sapmalık artışın belirsizliğe karşı tolerans 0,20 standart sapma artırdığını göstermektedir.

Tablo 3.68: Tanı Test Sonuçları

	Durbin Watson Değeri	Düzeltilmiş Re-Kare	F- Testi	F Testi Olasılık Değeri	Artıkların Çarpıklık Değerleri	Artıkların Basıklık Değeri
Finansal Tutum Seviyesi- Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi	1,926	0,037	13,574	,000	-1,030	0,415

Tablo 3.68’de modelin tanı test sonuçları verilmiştir. Hata terimlerinin normal dağılımı basıklık çarpıklık değerleri yardımıyla incelenmiş olup bu değerler +1,5 ve -1,5 aralığında olması normal kabul edilmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Tablo 3.68’de basıklık, çarpıklık sonuçları verilmiştir. Sonuçlar incelendiğinde çarpıklık ve basıklık değerlerinin bu aralıkta olduğu gözükmemektedir. Oto korelasyon sorunu çalışmada Durbin-Watson değeri yardımıyla incelenmiştir. Bu değerler ise 1,5-2,5 aralığında olması normal kabul edilirken Tablo 3.68’de değerin 1,926 olduğu gözükmemektedir. Bu değer oto korelasyon sorunu olmadığını göstermektedir. Ayrıca F Testi olasılık değerinin 0,05’ten küçük çıkması modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Şekil 3.8’de finansal tutum ile belirsizliğe karşı tolerans modelinde hataların ve tahmini değerlerin serpilme diyagramı verilmiştir. Diyagram incelendiğinde varyansların bir yöne eğilim göstermemesi ve aşırı dağınık olmaması modelde kısmen değişen varyans sorunu olmadığını göstermektedir.



Şekil 3.8. Hatalar ve Tahminler Serpilme Diyagramı ((Finansal Tutum Seviyesi –Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi)

H₁₇: Girişimcilerin finansal davranış seviyesi ile belirsizliğe karşı tolerans arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 3.69: Model sonuçları (Finansal Davranış Seviyesi –Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi)

	Beta Değeri	Standart Beta Değeri	T- Değeri	T Testi Olasılık Değeri
Katsayılar	0,011	0,019	0,340	,734

Tablo 3.69’da bağımlı değişkenin belirsizliğe karşı tolerans seviyesi ve bağımsız değişkenin finansal tutum seviyesi olduğu modelin tahmin sonuçları verilmiştir. Tablo 3.69 incelendiğinde T değeri olasılık değerinin 0,05’den büyük olduğu ve katsayının istatistiksel olarak anlamlı olmadığı görülmektedir. Yani H₁₇ hipotezi reddedilmektedir.

H₁₈: Girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyesi ile belirsizliğe karşı tolerans arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.

Tablo 3.70: Model sonuçları (Finansal Okur Yazarlık – Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi)

	Beta Değeri	Standart Beta Değeri	T- Değeri	T Testi Olasılık Değeri
Katsayılar	0,023	0,265	4,935	,000

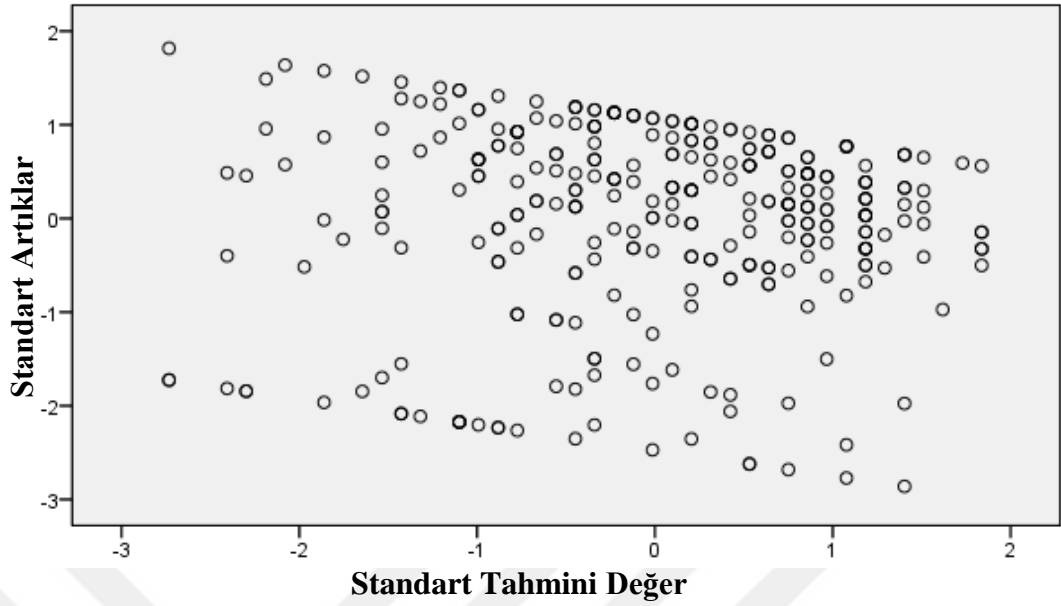
Tablo 3.70’de bağımlı değişkenin belirsizliğe karşı tolerans ve bağımsız değişkenin finansal okuryazarlık seviyesi olduğu modelin tahmin sonuçları verilmiştir.

Tablo incelendiğinde T değeri olasılık değerinin 0,05'ten küçük olması katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu gösterirken H_{18} hipotezi kabul edilmektedir. Beta değeri katsayısının pozitif olması ilişkinin yönünü pozitif olduğunu gösterirken, standart beta değerinin 0,26 olması kişinin finansal okuryazarlık seviyesindeki bir standart sapmalık artışın belirsizliğe karşı toleransı 0,26 standart sapma artırdığını göstermektedir.

Tablo 3.71: Tanı Test Sonuçları

	Durbin Watson Değeri	Düzeltilmiş Re-Kare	F- Testi	F Testi Olasılık Değeri	Artıkların Çarpıklık Değerleri	Artıkların Basıklık Değeri
Finansal Okur Yazarlık – Belirsizliğe Karşı Tolerans Seviyesi	1,892	0,067	24,339	,000	-0,976	0,316

Tablo 3.71'de modelin tanı test sonuçları verilmiştir. Hata terimlerinin normal dağılımı basıklık çarpıklık değerleri yardımıyla incelenmiş olup bu değer $\pm 1,5$ aralığında olması normal kabul edilmektedir (Tabachnick ve Fidell, 2013). Tablo 3.71'de basıklık, çarpıklık sonuçları verilmiştir. Sonuçlar incelendiğinde çarpıklık ve basıklık değerlerinin bu aralıkta olduğu gözükmektedir. Oto korelasyon sorunu çalışmada Durbin-Watson değeri yardımıyla incelenmiştir. Bu değer ise 1,5-2,5 aralığında olması normal kabul edilirken Tablo 3.71'de değer 1,892 olduğu gözükmektedir. Bu değer oto korelasyon sorunu olmadığını göstermektedir.



Şekil 3.9 : Hatalar ve Tahminler Serpilme Diyagramı (Finansal Okur Yazarlık –Belirsizliğe Karşı Tolerans)

Şekil 3.9’da finansal okuryazarlık seviyesi ile belirsizliğe karşı tolerans seviyesi modelinde hataların ve tahmini değerlerin serpilme diyagramı verilmiştir. Diyagram incelendiğinde varyansların bir yöne eğilim göstermemesi ve aşırı dağınık olmaması modelde kısmen değişen varyans sorunu olmadığını göstermektedir.

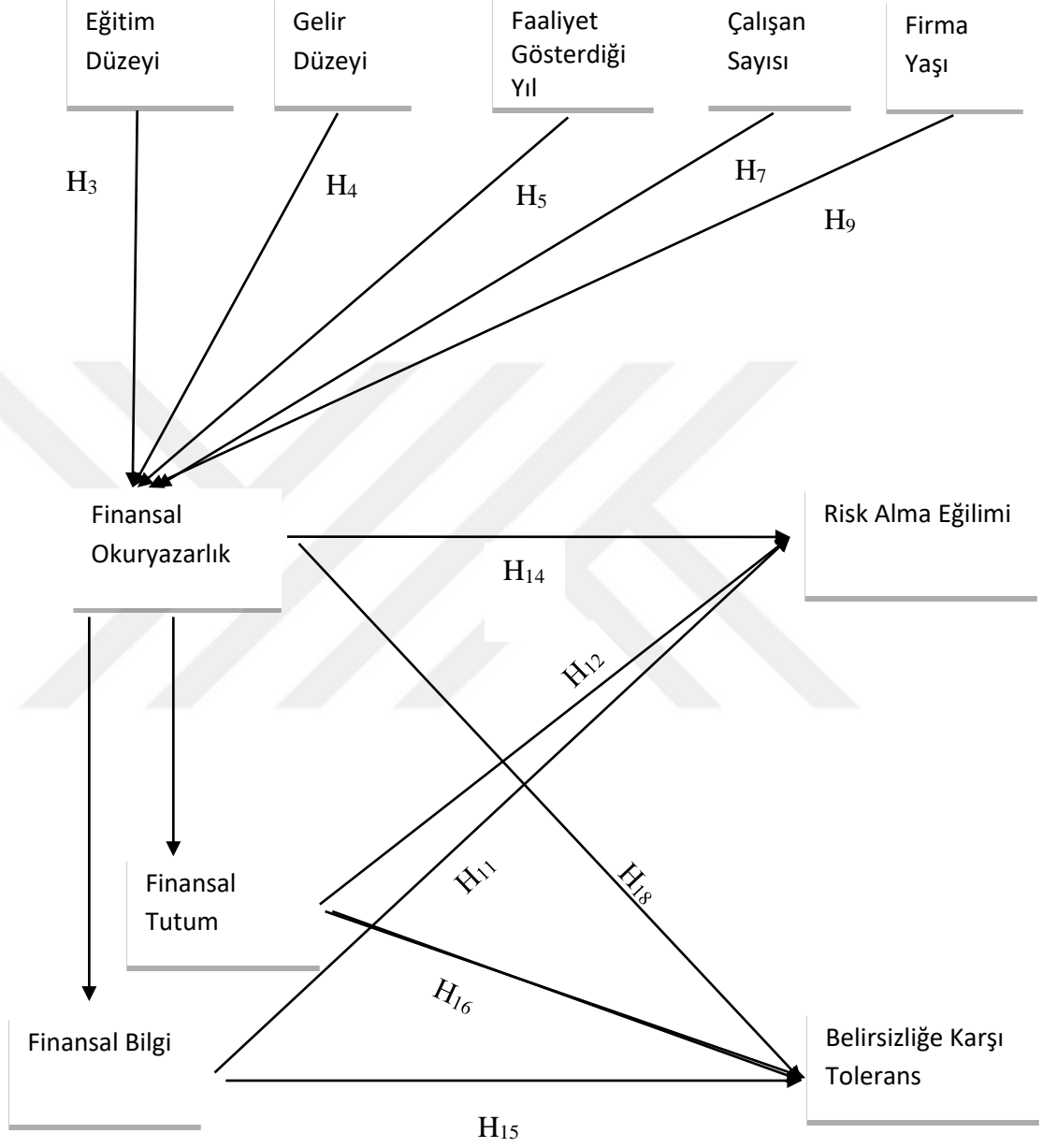
3.10 Hipotez Sonuçları

Belirlenen demografik ve bazı değişkenlerin finansal okuryazarlık seviyesi üzerindeki etkisinin araştırıldığı; finansal bilgi, finansal tutum, finansal davranış ve finansal okuryazarlık genel seviyesi ile risk alma eğilimi ve belirsizliğe karşı tolerans ilişkilerinin incelendiği araştırma sonucunda oluşturulan hipotezlere ilişkin sonuçlar Tablo 3.72’de özetlenmiştir. Tablo 3.72’ye göre H_1 , H_2 , H_6 , H_7 , H_{10} , H_{13} ve H_{17} hipotezleri reddedilirken; H_3 , H_4 , H_5 , H_8 , H_9 , H_{11} , H_{12} , H_{14} , H_{15} , H_{16} ve H_{18} hipotezlerinin kabul edildiği görülmektedir.

Tablo 3.72: Araştırma Hipotez Sonuçları

	Hipotezler	Sonuç
H ₁	Girişimcilerin cinsiyetleri ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.	Red
H ₂	Girişimcilerin yaş grupları ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.	Red
H ₃	Girişimcilerin eğitim düzeyi ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.	Kabul
H ₄	Girişimcilerin gelir düzeyi ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.	Kabul
H ₅	Girişimcilerin girişimci olarak faaliyet gösterdikleri yıl sayısı ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.	Kabul
H ₆	Girişimcilerin faaliyet gösterdikleri bölge ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.	Red
H ₇	Girişimcilerin faaliyet gösterdiği sektör ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.	Red
H ₈	Girişimcilerin yanında çalışan kişi sayısı ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.	Kabul
H ₉	Girişimcilerin sahip olduğu firmanın yaşı ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.	Kabul
H ₁₀	Girişimcilerin sahip olduğu firmanın ihracat durumu ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında fark vardır.	Red
H ₁₁	Girişimcilerin finansal bilgi seviyesi ile risk alma eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	Kabul
H ₁₂	Girişimcilerin finansal tutum seviyesi ile risk alma eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	Kabul
H ₁₃	Girişimcilerin finansal davranış seviyesi ile risk alma eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	Red
H ₁₄	Girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyesi ile risk alma eğilimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	Kabul
H ₁₅	Girişimcilerin finansal bilgi seviyesi ile belirsizliğe karşı tolerans seviyesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	Kabul
H ₁₆	Girişimcilerin finansal tutum seviyesi ile belirsizliğe karşı tolerans seviyesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	Kabul
H ₁₇	Girişimcilerin finansal davranış seviyesi ile belirsizliğe karşı tolerans seviyesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	Red
H ₁₈	Girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyesi ile belirsizliğe karşı tolerans seviyesi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki vardır.	Kabul

Yapılan analizler sonucunda elde edilen araştırma modeli sonuç çıktısı Şekil 3.10'da verilmiştir. Şekilde değişkenler arasındaki hipotez numaraları yer almaktadır.



Şekil 3.10: Araştırma Modeli Sonuç Çıktısı

SONUÇ VE ÖNERİLER

Ülkeler arasında emeğin ve sermayenin serbestçe dolaşabilme sürecine küreselleşme denmektedir. Küreselleşme sağladığı faydaların yanında bölgesel başlayan bir ekonomik krizin uluslararası bir krize dönüşmesine neden olabilmektedir. Ulusal ekonomilerde istikrar sürerken, ülkeler kendilerinden kaynaklanmayan sebeplerden dolayı krize girebilmektedirler. Dünya ekonomisinin son yüzyılı incelendiğinde 1929 ekonomik buhranı ile başlayan dünya savaşlarından sonra devam eden 1970'li yıllarda petrol krizleri ile tekrar başlayan ve 2008 ABD kaynaklı mortgage finansal kriziyle zirveye ulaşan birçok küresel ekonomik kriz yaşanmıştır. Bu krizler en çok düşük gelir grubunda insanları etkilerken makro ekonomik dengelerin bozulmasına ve özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde işsizliğin artmasına neden olmuştur. Bugün dünyada yaklaşık bir milyar kişinin günlük bir doların altında gelire sahip olduğu tahmin edilmektedir.

Kişilerin kullanılabilir kişisel gelirindeki azalışlar, mevcut bütçeleri etkin ve verimli bir biçimde kullanmasını zorunlu hale getirirken gerek mevcut ekonomik koşulların doğru analizi gerekse geleceğe dair bir provizyon oluşumu anlamında finansal okuryazarlık önemli ve popüler bir kavram haline gelmiştir. Günümüz zorlu ve karmaşık ekonomik koşullarında varlığını sağlıklı bir biçimde sürdürmek isteyen bireylerin belirli bir seviyede finansal konularda farkındalık seviyesine sahip olması gerekmektedir. Dolayısıyla bir iş fikri ile yola çıkan bunu hayata geçiren ve devamlılığı için uğraş veren girişimciler için finansal terimler hakkında bilgi sahibi olma, basit hesaplamaları yapabilme, ekonomik değişkenleri yorumlayabilme ile bilgileri tutuma ve ardından davranışa geçirebilme önem arz etmektedir.

Çalışmada Batı Akdeniz bölgesinde faaliyet gösteren girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyesinin ölçülmesi ve girişimci özelliklerinden olan risk alma eğilimi ve belirsizliğe karşı tolerans değişkenleriyle ilişkisi araştırılmıştır. Ayrıca çalışma kapsamında finansal okuryazarlık seviyesini oluşturan finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranış seviyeleri, risk alma ve belirsizliğe karşı tolerans değişkenleri ile ilişkisi, finansal okuryazarlık seviyesini farklılaştıran demografik ve diğer değişkenler,

girişimcilerin belirlenen finansal ürünler hakkındaki bilgi seviyesi ve kullanma durumu sorgulanmıştır.

Antalya, Burdur ve Isparta illerinde faaliyette bulunan 324 girişimciden elde edilen verilerin sonuçlarına göre; girişimcilerin neredeyse yarısı (%41) finansal okuryazarlık seviyelerinin orta derecede olduğunu belirtmiştir. Finansal okuryazarlık ölçeği sonuçlarına göre ise girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyeleri nispeten yüksektir. Analiz sonuçlarına göre finansal okuryazarlık seviyesi ortalaması 71,18 iken katılımcıların neredeyse yarısı 70 – 90 puan aralığında bulunmaktadır. Dolayısıyla girişimcilerin düşündüklerinden daha yüksek skorları mevcuttur. Bu sonucun ortaya çıkmasında birkaç neden etkili olduğu düşünülmektedir. Girişimcilerin finansal ürün bilgisinin ve kullanım durumunun yüksek olmadığı tespit edilmiştir. Araştırma sonuçları göstermektedir ki, en çok bilinen finansal ürünler kredi kartı, sigorta ve bireysel emeklilik fonudur. Bu ürünlerin dışında kalan araştırma kapsamında bulunan finansal ürünlerin bilinirliği %4 - %38,3 arasında değişmektedir ve oldukça düşüktür. Finansal ürünlerin kullanımında da doğal olarak rakamlar daha da düşmektedir. Kredi kartı ve sigorta yine ilk sıralarda yerini almıştır fakat diğer ürünleri şu an elinde bulunduran girişimcilerin tüm girişimcilere oranı %22,5 ile %1,2 arasında değişmektedir. Son iki yıl incelendiğinde de tablo günümüzdeki finansal ürünlerin kullanımına benzer yapıdadır. Girişimciler tarafından finansal okuryazarlık seviyesinde finansal ürünlerin yerinin daha baskın olabileceği algısı finansal okuryazarlık seviyesinin daha düşük algılanmasında bir sebep olarak görülmektedir. Finansal okuryazarlık seviyesinin daha düşük olarak algılanmasındaki bir diğer neden ise finansal okuryazarlık temel düzeyde finans bilgisini yeterli görürken girişimcilerin günlük yaşamda daha karmaşık işlemler ile karşı karşıya kalmaları olduğu düşünülmektedir. Bu doğrultuda girişimciler tarafından finansal okuryazar sayılabilmek için daha kompleks bilgiye ihtiyaç olduğu algısının ortaya çıktığı yorumu yapılmaktadır.

Finansal ürünlerin seçilmesinde kullanılan bilgi kaynakları, araştırma kapsamında sorgulanan bir diğer değişkendir. Bilgi kaynakları hakkında gerekli analizlerin yapılmasının ardından en çok kullanılan kaynaklar tespit edilmiştir. Bu kaynakların sırasıyla internette bulunan bilgiler (% 38,3), finansal ürünleri sağlayan kurumlarda çalışanlar tarafından sağlanan bilgiler (% 29,6), elektronik postaya gönderilen bilgiler (% 23,5), internette bulunan finansal ürün önerileri (% 23,5) ve finans sektöründe çalışan

arkadaş ya da akraba tavsiyesi (% 20,1) olduğu belirlenmiştir. Er ve arkadaşları (2014) da lisans eğitim program içeriklerinin finansal okuryazarlığa etkisi üzerinde durmuş ve araştırma sonucunda en etkili beş bilgi kaynağını banka şubelerinden alınan bilgi, finans alanında çalışan arkadaş-akraba tavsiyesi, ürünleri sağlayan firmanın satış personeline elde edilen bilgi, internetten bulunan ürüne özel bilgi ve kişisel tecrübe olarak tespit etmiştir. Bilgi kaynakları karşılaştırıldığında çıkan sonuçların birbirine yakın olduğu görülmektedir. İnternette bulunan bilgiler, finansal ürünleri sağlayan kurumlarda çalışanlar tarafından sağlanan bilgiler ve finans sektöründe çalışan arkadaş ya da akraba tavsiyesi ortak bilgi kaynakları olarak öne çıkmıştır. Bu kaynaklar incelendiğinde büyük kısmının yanlış bir bilgi verdiği görülmektedir. Bu sonuç da finansal ürünlerin seçimindeki süreçte girişimcilerin tek bir finansal ürün üzerinde kafa yordüğünü gösteren analiz sonucu ile uyumludur. Çünkü görülmektedir ki girişimciler bilgiyi araştırıp bulmaktan ziyade yanlış olabilecek bilgilere yönelmektedirler.

Araştırmada ayrıca bireylerin darboğaza düştüğü durumlarda hangi yöntemi tercih ettiği ve sahip olduğu kazancın kesilmesiyle ne kadar süre geçinebileceği sorgulanmıştır. Girişimcilerin yarısından çoğunun bu durumu harcamalarını azaltarak yönettiği görülmüştür. Ayrıca girişimcilerin çoğu gelirlerini kaybetmeleri durumunda 1 haftadan fazla, fakat 1 aydan az süre idare edebileceklerini belirtmişlerdir. Bu süre girişimci açısından bakıldığında beklenen süreden daha kısadır. Her ne kadar girişimler için likiditenin yüksek olması yatırım yapılmadığını ve kaynakların etkin kullanılmadığını gösterse de düşük olması da büyük bir problemdir.

Finansal okuryazarlık seviyesi daha detaylı incelendiğinde finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranış seviyeleri söz konusu olacaktır. Çalışmada bu seviyeler de dikkate alınmıştır. Finansal bilgi seviyesi incelendiğinde katılımcıların bilgi seviyesinin yüksek olduğu söylenebilir. Sekiz sorudan oluşan sette altı ve daha fazla doğru cevap veren girişimci oranı neredeyse %70'dir ve finansal bilgi seviyesi ortalaması %72,18'dir. En fazla doğruların bölme işlemi, risk ve getiri ile enflasyon tanımı konularında en düşük doğruların ise ürün çeşitlendirmesinde olduğu görülmektedir. Bölme işlemi sorusu skalanın en temel sorusu olması sebebiyle doğru cevap veren kişi sayısının fazla olması beklenen bir sonuçtur. Aynı zamanda Türkiye'de yüksek rakamlarda görülen ve günlük yaşamla iç içe geçmiş bir konu olan enflasyonun bilinilirliği yine tahmin edilebilir bir sonuç olmuştur. Risk ve getiri ilişkisi konusunda doğru sayısının fazla olma nedeni ise

risk almak doğasında bulunan girişimcilerin ticari işlemlerinde deneyimlemiş ve öğrenmiş olabileceği düşünülmektedir.

Finansal tutum seviyesi de bilgi ile doğru orantılı olarak nispeten yüksektir. 5'li likert ölçeği tarzındaki sorulara verilen yanıtların ortalaması 3,64 olmuştur. 100'lük sisteme göre ise finansal tutum puanı %72,8'dir.

Finansal davranış sorularında ise bütçe oluşturma, tasarruf, satın alma süreci, faturaları zamanında ödeme, finansal durumun takibi, uzun dönem finansal amaçlar, finansal ürün seçimi ve geçimi sağlama konuları üzerinde durulmuştur. En fazla girişimcinin puan aldığı soru geçimi sağlamak olmuşken en zayıf konu finansal ürün seçme olarak saptanmıştır. Bilgi sahibi olunan konular ve kullanılan finansal ürün yüzdelерinin de düşük olması bu saptamayı desteklemektedir. Toplam finansal davranış puanları dikkate alındığında görülmektedir ki; finansal davranış puanının ortalaması 10 puanlık bir skalada 7,1'dir. Bu ortalama da 100 üzerinden 71 puana karşılık gelmektedir.

Bu rakamlar hem OECD'nin 4 farklı kıtadan Türkiye'nin içinde bulunmadığı 14 farklı ülkeyi ele alarak yapmış olduğu çalışmayla karşılaştırıldığında hem de Türk Ekonomi Bankasının Türkiye'yi ele alan Finansal Okuryazarlık Endeksi çalışmasına göre daha yüksek olduğu görülmektedir. OECD'nin çalışmasına göre 14 ülkenin finansal bilgi puanı ortalaması %51, finansal davranış puanı ortalaması %51 ve finansal tutum puanı ortalaması %53'tür (Atkinson ve Messy, 2012: 6-12). Türk Ekonomi Bankasının Finansal Okuryazarlık Endeksi çalışmasına göre Türkiye'nin puanı %59,9'dur (Fettahoğlu, 2015: 102). Bu çalışmada puanların daha yüksek olması ise oldukça doğal ve beklenen bir sonuçtur. OECD'nin ve Türk Ekonomi Bankasının yapmış olduğu çalışmada hane halkı ele alınmıştır fakat bu çalışmada daha spesifik ve finansal işlemlerle daha iç içe olan bir örneklem seçilmiştir.

Araştırma kapsamında ayrıca finansal okuryazarlık seviyesinin cinsiyete, yaşa, eğitim düzeyine, gelir durumuna, girişimci olarak faaliyet gösterdiği yıla, girişimci olarak faaliyet gösterdiği bölgeye, faaliyette bulunduğu sektöre, girişiminde çalışan sayısına firmanın yaşına ve ihracat durumuna göre farklılaşıp farklılaşmadığı incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre finansal okuryazarlığın cinsiyete göre farklılaşmadığı görülmektedir. Bu sonuç Jorgensen'in (2007) öğrenciler üzerine yaptığı çalışması ile paralellik göstermektedir. Her ne kadar tez çalışmasında erkeklerin kadınlara göre daha yüksek finansal okuryazarlık seviyesine sahip olduğu sonucuna ulaşan Lusardi ve

Mitchell'in, (2007b: 19; 2008; 2006; 2011) Van Rooij, Lusardi ve Alessie'nin (2011), Markovich ve DeVaney'in (1997), Chen ve Volpe'un (1998), Lusardi ve arkadaşlarının (2010: 367) araştırmalarındaki gibi anlamlı bir farklılık bulunmasa da ortalamalar incelendiğinde çalışma sonuçlarında olduğu gibi erkeklerin daha yüksek bir puan aldığı görölmektedir. Anlamlı bir farkın ortaya çıkmamasının nedeni olarak ise üzerinde çalışılan örneklem görölmektedir. Örneklemin diğer çalışmalara göre daha homojen dağılması sadece girişimcileri içermesi farklılığı azaltmış olabileceği düşünölmektedir.

Girişimcilerin yaşı ile finansal okuryazarlık arasındaki farklılaşma durumu incelendiğinde hipotezin reddedildiği ve anlamlı bir farklılığın olmadığı görölmüştür. Bu bakımdan Lusardi ve Mitchell (2007b :10; 2011) ile Chen ve Volpe'un (1998) anlamlı bir şekilde yaş büyödükçe finansal okuryazarlık seviyesi artar bulgusuyla ayrıştığı görölmektedir. Fakat bu çalışmada anlamlı bir farklılık olmasa dahi diğer çalışmalarda olduğu gibi yaşla birlikte girişimcilerin finansal okuryazarlık seviyelerinin arttığı görölmektedir. Ayrıca gençlerin finansal okuryazarlık seviyesinin düşük olduğu yaş ilerledikçe bu seviyenin yükseldiği ve 40-50 yaş aralığında okuryazarlık seviyesinde bir düşüş olduğu görölmüştür. Bu sonuç Van Rooij, Lusardi ve Alessie'nin (2011: 456) yapmış olduğu çalışma ise benzerdir. Yani, finansal okuryazarlık seviyesi yaşlandıkça öğrenilebilir ve hatta davranışa geçirilebilir.

Müfredat dersleri ve araştırmaya, öğrenmeye yönelik olumlu bir tutum geliştireceği düşüncesi ile eğitim düzeyinin finansal okuryazarlık düzeyi üzerinde farklılık oluşturabileceği düşünölmüş ve araştırma kapsamında analiz edilmiştir. Analiz sonucuna göre, eğitim seviyesi ile finansal okuryazarlık seviyesi arasında anlamlı bir fark vardır. Ortalamalar incelendiğinde eğitim seviyesi yükseldikçe finansal okuryazarlık seviyesinin de yükseldiği görölmektedir. Bu bulgu eğitilmiş bireylerin finansal okuryazarlık seviyesi eğitim seviyesi düşük bireylere göre daha yüksektir hipotezini kabul eden Al-Tamimi ve Bin Kalli (2009: 503), Lusardi ve Mitchell (2007b: 19), Campbell (2006: 1590) ve Jorgensen'in (2007: 40) çalışma sonuçlarıyla paralellik göstermektedir.

Girişimcilerin gelir durumları ve finansal okuryazarlık seviyeleri incelendiğinde aralarında anlamlı bir fark olduğu görölmüştür. Ortalamalara göre 10.001 TL-20.000 TL gelire sahip girişimciler en yüksek okuryazarlık düzeyine sahipken öncesinde ve sonrasında okuryazarlık seviyesinde kademeli olarak düşüş mevcuttur. Sonuçlar, gelirin

artmasıyla anlamlı bir şekilde finansal okuryazarlık seviyesinin de artacağı sonucuna ulaşan Al-Tamimi ve Bin Kalli (2009: 503)'nin çalışmasıyla kısmen benzerlik göstermektedir.

Çalışma kapsamında girişimcilerin girişimcilik faaliyetleri ile ilgilendikleri sürenin de finansal okuryazarlık seviyesi üzerinde etkili olabileceği tahmin edilmiştir. Belirsiz ve riskli bir ortamda edinilen tecrübelerden dolayı girişimcilerin kendilerini geliştirebilme imkanı bulabilecekleri düşünülmektedir. Yapılan analizler sonucunda ise girişimcilerin faaliyet gösterdiği yıl miktarının finansal okuryazarlık düzeyini anlamlı bir şekilde farklılaştırdığı görülmüştür. Ortalamalar dikkate alındığında anlaşılmaktadır ki finansal bilgi düzeyi 1 yıldan daha az süredir girişimcilikle uğraşan kişilerde daha düşük iken girişimcilik tecrübesi bulunan kişilerde daha yüksektir. Bu durumun nedeni olarak ise girişimcilerin ilk yıllarında ticari işlemler ile birlikte finansal farkındalık seviyelerinin artmasıyla finansal bilgi düzeylerinin arttığı görülmektedir.

Faaliyet bölgesinin finansal okuryazarlık seviyesi üzerine etkisi sorgulandığında ise araştırma sonuçları bu etkinin anlamlı olmadığını göstermiştir. Örnekleme yerel düzeyde faaliyet gösteren firmaların büyük yer kaplaması bu durumu ortaya çıkartmış olabileceği düşünülmektedir.

Sektörler ile finansal okuryazarlık kavramı ilişkilendirildiğinde ise yapılan analiz sonucunda anlamlı bir fark bulunamamıştır. Ortalamalar değerlendirildiğinde de sektörlerin oldukça yakın skorlara sahip olduğu görülmektedir. Örnekleme hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların büyük bir sayısal üstünlüğe sahip olması bu sonucun güvenilirliğini azaltmakta ve araştırma için önemli bir kısıt oluşturmaktadır.

Çalışan sayısı da girişimcilerin sahip olduğu firmaların büyüklüğü hakkında bilgi vermesi açısından tez çalışması için önemli değişkenlerden biridir. Finansal okuryazarlık seviyesi ile yapılan karşılaştırmada görülmektedir ki çalışan sayısı anlamlı bir şekilde okuryazarlık seviyesini farklılaştırmaktadır. Bu sonuç finansal okuryazarlık seviyesinin boyutlarından olan finansal davranış ile çalışan sayısı arasında anlamlı bir farklılık bulan Kaya (2015: 180) ile paralellik göstermektedir. Analizdeki ortalamalar dikkate alındığında 50 çalışana kadar finansal okuryazarlık seviyesinde bir farklılaşma olmaz iken 51 -250 çalışana sahip girişimcilerin okuryazarlık seviyelerinde büyük bir artış görülmüştür. Firma büyüklüğü ile finansal işlemlerin artması bu sonucun ortaya çıkma sebepleri olabileceği düşünülmektedir. 250 çalışandan daha yüksek çalışmanı olan işletme

sahiplerinin finansal okuryazarlık seviyeleri ise oldukça düşüktür. İşletmenin geçen zaman içerisinde büyümesiyle birlikte dış kaynak kullanımı, uzman istihdamı gibi nedenlerle finansal konularla olan ilişkisini zayıflattığı ve finansal okuryazarlık seviyesinin de azaldığı tahmin edilmektedir.

Firma yaşının finansal okuryazarlık seviyesini farklılaştırdığı yapılan analiz sonucunda tespit edilmiştir. Yapılan ileri test ve ortalamalar dikkate alındığında girişimci yılı ile paralel sonuçların ortaya çıktığı söylenebilir. Firma yaşı 1 yıldan az olan girişimcilerin daha uzun ömürlü firmaya sahip olan girişimcilere göre farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. 1 yıldan az süredir faaliyet gösteren girişimcilerin en düşük finansal okuryazarlık seviyesine sahip olduğu görülürken firma yaşı 1-5 yıl aralığında olan girişimcilerin en yüksek finansal okuryazarlık seviyesine ulaştığı tespit edilmiştir.

İhracatın finansal okuryazarlık seviyesi üzerindeki etkisi de araştırılmış ve ihracat durumunun finansal okuryazarlık seviyesini anlamlı bir şekilde değiştirmedığı görülmüştür. İhracat yapmayan girişimcilerin örnekleme sayısal üstünlüğe sahip olması bu analizin bir kısmını oluşturmakla birlikte güvenilirliğini de azaltmaktadır.

Finansal okuryazarlığın alt boyutları olan finansal bilgi seviyesi, finansal tutum seviyesi ve finansal okuryazarlık genel seviyesi ile kişilerin risk alma eğilimleri ve belirsizliğe karşı tolerans seviyeleri arasındaki ilişkiyi analiz edebilmek amacıyla en küçük kareler yöntemi kullanılmıştır. Analiz sonucuna göre değişkenlerin aynı yönde hareket ettiği görülmektedir. Finansal okuryazarlık seviyesinin girişimcilik özelliklerinden olan risk alma eğilimi ve belirsizliğe karşı tolerans değişkenlerini pozitif yönde etkilemesi finansal okuryazarlık seviyesinin girişimci sayısının artmasında etkili olabileceği söylenebilir. Bu sonuç Seyrek ve Gül'ün (2017:113-114) çalışmasıyla da paralellik göstermektedir.

Çalışma kapsamında finansal okuryazarlık genel seviyesi, kişilerin risk alma eğilimini, belirsizliğe karşı tolerans seviyesinden daha fazla etkilediği de saptamıştır. Finansal okuryazarlık seviyesindeki artış kişilerin alan hâkimiyetini artırmakta ve iktisadi verileri daha iyi analiz edip geleceğe ilişkin doğru tahminler yapmasına neden olarak, kişilerin daha çok ve daha kolay risk almasına sebep olmaktadır. Ayrıca finansal okuryazarlık seviyesindeki artış, kişilerde bilgi ve başarı kaynaklı özgüvenin artışına neden olduğu için ekonomide beklenmeyen bir durum gerçekleştiğinde hemen geri çekilmek ya da vazgeçmek yerine riski fırsata çevirme eğilimini artırmaktadır.

Finansal bilgi seviyesindeki ve finansal tutum seviyesindeki bir artışın da risk alma eğilimini ve belirsizliğe karşı toleransı artırırken finansal davranış seviyesinin bu değişkenler üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı saptanmıştır. Fakat beta değerleri incelendiğinde finansal davranış seviyesi değişkenleri anlamlı bir şekilde etkilemese dahi finansal davranış, risk alma eğilimi ve belirsizliğe karşı toleransla birlikte hareket ettiği görülmektedir.

Sonuç olarak finansal okuryazarlık seviyesinin risk alma eğiliminde ve belirsizliğe karşı toleransta anlamlı bir artışa neden olması; girişimcilik faaliyetlerinin sayısının ve başarısının üzerinde etkili olacağı düşünülmektedir. Dolayısıyla girişimlerin arttırılması amacıyla uygulanan politikalarda finansal okuryazarlık konusunun da dikkate alınması önerilmektedir. Ayrıca bu çalışmada iki boyutu kullanılan girişimcilik kişilik özelliklerinin, tüm boyutları dikkate alınarak diğer boyutları etkileme şekli araştırmacılar tarafından daha detaylı incelenebilir. Hatta çalışma tüm Türkiye'yi kapsayacak şekilde uygulanabilir.

KAYNAKÇA

- Abreu, M. ve Mendes, V. (2010), “Financial Literacy and Portfolio Diversification”, *Quantitative Science*, C.10 S.5,(515-528)
- Akalin, M. (2015), *Örnek Açıklamalarıyla Sosyal Bilimlerde Araştırma Tekniği: Anket*, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- Akçakanat, T., Çarıkçı, İ. ve Dulupçu, M. A. (2010), “Üniversite Öğrencilerinin Buldukları İl Merkezine Ekonomik Katkıları ve Harcama Eğilimleri: Isparta 2003–2009 Yılları Örneği”, *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*. S. 22, (165- 178).
- Akpınar. S. (2011). *Girişimciliğin Temel Bilgileri*. Umuttepe Kitapevi: Kocaeli.
- Albayrak, A. (2008), “Değişen Varyans Durumunda En Küçük Kareler Tekniğinin Alternatifi Ağırlıklı Regresyon Analizi ve Bir Uygulama”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.10 S.2, (111-134), <http://Dergipark.Org.Tr/Akuiibfd/Issue/1628/20402>
- Alhabeeb, M. J. (1999). “Allowances and the Economic Socialization of Children”, *Association for Financial Counseling and Planning Education*, C.10 S.2, (1-9).
- Alkaya, A. ve Yağlı, İ. (2015), “Finansal Okuryazarlık - Finansal Bilgi, Davranış ve Tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, C.8 S.40, (585- 599).
- Al-Tamimi, H.A.H. ve Bin Kalli, A.A. (2009), “Financial Literacy and Investment Decisions of UAE Investors”, *The Journal of Risk Finance*, C.10 S.5, (500-516).
- Altıntaş, K. M. (2009), "Belirlenmiş Katkı Esaslı Emeklilik Planlarında Finansal Eğitimin Önemi: Katılımcıların Finansal Okur Yazarlığı Çerçevesinde Alternatif Bir Yatırım Eğitim Modeli", *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, C.5, S. 9, (151-176).
- Altıntaş, H. T. (2016). *Girişimcilik Destek Programlarının Aktif İstihdam Politikası Üzerindeki Etkinliği: KOSGEB Yeni Girişimcilik Programı Örneği ve Tr21 Analizi*, Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Tekirdağ

- Ansong, A. ve Gyensare, M. A. (2012), “Determinant of University Working Students’ financial Literacy at the University of Cape Coast, Ghana”, *International Journal of Business and Management*, C.7 S.9, (126-133).
- Apan, M. ve Ercan, S. (2017). “Beş Faktör Kişilik Özelliklerinin Finansal Okuryazarlık Üzerine Etkisinin Yol Analizi ile Belirlenmesi: Lisans Düzeyindeki İşletme Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*. C.8 S.16, (177 -202).
- Arıkan, S. (2002), Girişimcilik, Ankara: Siyasal Kitabevi
- Atkinson, A. ve Messy, F. A. (2012), *Measuring Financial Literacy: Results of OECD/International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No.15 .
- Audretsch, D. B., ve Thurik, R. (2000), “Capitalism and Democracy in the 21st Century: From Managed to Entrepreneurial Economy”, *Journal of Evolutionary Economics* , 10, (17-34).
- Barmaki, N. (2015), *Üniversite Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeylerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Hacettepe Üniversitesi Örneği*. Hacettepe Üniversitesi Yayınlanmamış Doktora Tezi., Ankara.
- Barmaki, N., ve Şener, A. (2017), “Üniversite Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeyleri”. *Journal of Current Researches on Social Sciences*, C.7 S.3, (67-88).
- Bay, C., Catusus, B. ve Johed, G. (2014), "Situating Financial Literacy", *Critical Perspectives on Accounting*, S. 25, (36-45).
- Bayrakçı, M. (2007). “Sosyal Öğrenme Kuramı ve Eğitimde Uygulanması”. *SAÜ Eğitim Fakültesi Dergisi*. C.14 S.10, (198-210).
- Beal, D. J. ve Delpachitra, S. B. (2003), "Financial Literacy Among Australian University Students", *Economic Papers*, C. 22 S. 1, (65-78).
- Bernheim, D. B. (1995), *Do Households Appreciate Their Financial Vulnerabilities? An analysis of Actions, Perceptions, and Public Policy*, Tax Policy and Economic Growth, American Council for Capital Formation, Washington, DC, (1-30).

- Bernheim, D. B. (1998), *Financial Illiteracy, Education and Retirement Saving*, Living with Defined Contribution Pensions, (38-68).
- Bernheim, D. B., Garrett, D. M. ve Dean M. M. (2001). "Education and Savings: The Long-Term Effects of High School Financial Curriculum Mandates", *Journal of Public Economics*, C.80 S.3, (435-465).
- Bernheim, Douglas ve Daniel Garrett (2003), "The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a Survey of Households," *Journal of Public Economics*, 87, (1487– 1519).
- Bianco, C. A. ve Bosco, S. M. (2000), *Financial Literacy: What are Business Schools Teaching?*, Bristol, RI: Gabelli School of Business Roger Williams University.
- Bonnett, C., ve Furnham, A. (1991), "Who wants to be an entrepreneur? A study of adolescents interested in a young enterprise scheme", *Journal of Economic Psychology*, C.12 S.3, (465-478).
- Bönte, W. ve Filipiak, U. (2012), "Financial Literacy, Information Flows and Cate Affiliation: Empirical Evidence from India", *Journal of Banking and Finance*, 36, (3399- 3414).
- Börü, D. (2006), *Girişimcilik Eğilimi Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma*. Marmara Üniversitesi. İstanbul. Yayın No.733
- Brenkert, G. G. (2009). "Innovation, Rule Breaking and The Ethics of Entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, C.24 S.5, (448-464).
- Brown, B. B., Mounts, N., Lamborn, S. D. ve Steinberg, L. (1993). "Parenting Practices and Peer Group Affiliation in Adolescence", *Child Development*, 64, (467-482).
- Brown, J., Ivkovich Z., Smith, P. and Weisbenner, S. (2008), "Neighbors Matter: Causal Community Effects and Stock Market Participation", *Journal of Finance* , 63, (1509–1531).
- Brown, R. B., Saunders, M. N. ve Beresford, F. (2006), "You owe it to yourself: The financially literate manager", *Accounting Forum*, 30, (179 – 191)

- Bursal, M. (2017). *SPSS İle Temel Veri Analizleri*, Anı Yayıncılık, Ankara.
- Büber, R. (2011). *Girişimcilik Açısından Kültür Ve Kişilik Özelliklerinin Analizi: Ostim Organize Sanayi Bölgesi'nde Bir Alan Araştırması*. Dumlupınar Üniversitesi Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kütahya.
- Bülbül H.,(2003), *Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Ürün ve Süreç Yeniliği: Bilişim Teknolojileri Uygulaması*, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, Konya.
- Büyüköztürk Ş., (2011), *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı*, Pegem Akademi, 15. Baskı, Ankara.
- Calvet L. E. ve Campbell J. Y. ve Sodini, P. (2007), "Down or Out: Assessing the Welfare Costs of Household Investment Mistakes," *Journal of Political Economy*, *University of Chicago Press*, C.115 S.5, (707-747).
- Campbell, J. (2006). "Household Finance." *Journal of Finance*. 61, (1553-1604).
- Carree, M., Stel A. V., Thurik, R., ve Wennekers S. (2002), "Economic Development and Business Ownership: An Analysis Using Data of 23 OECD Countries in the Period 1976–1996", *Small Business Economics*, 19, (271-290).
- Caskey, J. (2006). *Can Personal Financial Management Education Promote Asset Accumulation by the Poor?*, Networks Financial Institute Policy Brief No. 2006-PB-06
- Chen, H., ve Volpe, R. P. (1998). "An analysis of personal financial literacy among college students", *Financial Services Review*, C.7 S.2, (107-128).
- Chinen, K. ve Endo, H. (2012), "Effects of Attitude and Background on Students' Personal financial Ability: A United States Survey", *International Journal of Management* .C. 29 S.2, (778 – 791).
- Clark, R. ve D'Ambrosio, M. (2008), *Adjusting Retirement Goals and Saving Behavior: The Role of Financial Education*, Tiaa-Cref Institute: Trends and Issues

<https://www.tiaainstitute.org/sites/default/files/presentations/2017-02/trendsissuesclarkdambrosio.PDF>

- Clarke, M. D., Heaton, M. B., Israelsen, C. L., v Eggett, D. L. (2005), “The Acquisition of Family Financial Roles And Responsibilities”, *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 33, (321-340).
- Coulter, M. ve Robbins, P. S. (2003), *Management*, New Jersey: Prentice Hall, 7.baskı.
- Crain, S. (2013), "Are Universities Improving Student Financial Literacy? A Study of General Education Curriculum", *Journal of Financial Education*, Spring/Summer, (1-18).
- Cromie, S., ve Johns, S. (1983). “Irish entrepreneurs: Some personal characteristics”, *Journal of Occupational Behaviour*, C.4 S.4, (317-324).
- Cude, B. J., Lawrance, F. C., Lyons A. C., Metzger, K. LeJeune, E., Marks, L. ve Machtmes, K. (2006),” Collage Sudents and financial literacy: What they know and what we need to learn”, *Eastern Family Economics and Resource Management Association*, (102 – 109).
- Çelik, A., Akgemci, T. ve Şimşek, M. Ş. (2013). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. Gazi Kitapevi: Ankara.
- Çetin, F. ve Basım, H. N. (2017). “Örgütte Bireysel Farklılıklar, Kişilik ve Değerler”, Edts: Sığırı, Ü. ve Gürbüz, S. “Örgütsel Davranış”, Beta Yayınları. İstanbul.
- Çetin, F., ve Varoğlu, A. K. (2009). “Özellikler Bağlamında Girişimcinin Beş Faktör Kişilik Örüntüsü”, *Savunma Bilimleri Dergisi*, C.8 S.2, (51-66).
- Çetinkaya Bozkurt, Ö. (2011). *Dünyada ve Türkiye’de Girişimcilik Eğitimi: Başarılı Girişimciler ve Öğretim Üyelerinden Öneriler*. Detay Yayıncılık: Ankara.
- Çetinkaya Bozkurt, Ö., Kalkan, A., Koyuncu, O., ve Alparslan, A. M. (2012). “Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi: Girişimciler Üzerinde Nitel Bir Araştırma”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, C.1 S.15, (230-247).

- Çetinkaya Bozkurt. Ö. ve Çetin, A. (2016), “Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi’nin Bibliyometrik Analizi”. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* . C.11 S.2. (229-263)
- Dağdelen,T. (2017). *Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Belirlenmesi ve Aydın İlindeki Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Üzerine Bir Uygulama*, Adnan Menderes Üniversitesi Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Aydın
- Danes, S. M., ve Hira, T. K. (1987), “Money Management Knowledge of College Students”, *Journal of Student Financial Aid*, C.17 S.1, (4-16).
- Davies, E., ve Lea, S. E. G. (1995), “Student Attitudes to Student Debt” *Journal of Economic Psychology*, 16, (663-679).
- Delaune, L. D., Rakow, J. S. ve Rakow, K. C. (2010), "Teaching Financial Literacy in A Co-Curricular Service-Learning Model", *Journal of Accounting Education*, 28, (103-113).
- Disney, R. ve Gathergood, J. (2013), “Financial Literacy And Consumer Credit Portfolios”, *Journal of Banking & Finance*, 37, (2246-2254).
- Duflo, E. ve Saez, E. (2003), “The Role of Information and Social Interactions in Retirement Plan Decisions: Evidence from a Randomized Experiment”, *Quarterly Journal of Economics*, 118, (815–842).
- Duflo, E. ve Saez, E. (2004), “Implications of Pension Plan Features, Information, and Social Interactions for Retirement Saving Decisions,” Edt: Olivia S. M. ve Stephen U., “Pension Design and Structure: New Lessons from Behavioral Finance”, Oxford University Press: Oxford. (137–153).
- Emre.S. (2007). *Girişimcilik Kültürü: Hofstede’in Kültür Boyutlarının Malatya Uygulaması*. İnönü Üniversitesi Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Malatya.
- Er, F., Temizel, F., Özdemir, A. ve Sönmez, A. (2014). “Lisans Eğitim Programlarının Finansal Okuryazarlık Düzeyine Etkisinin Araştırılması: Türkiye Örneği”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, C.14 S.4, (113-126).
- Ercan İ. ve Kan İ, (2004),“Ölçeklerde Güvenirlik ve Geçerlik”, *Uludağ Üniversitesi Tıp Fakültesi Dergisi*, C.30 S.3, (211-216).

- Eren, E. (2010), *Örgütsel Davranış ve Yönetim Psikolojisi*. Beta yayınevi, İstanbul
- Ergün, B., Şahin, A. ve Ergin, E. (2014). “Finansal Okuryazarlık: İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Çalışma”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, C.34 S.7, (847-864).
- Fettahoğlu, S. (2015). “Hane Halkının Finans Eğitimi ve Finansal Okuryazarlık Düzeyleri Üzerine Kocaeli’nde Bir Araştırma”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, C.67 S.3, (101 – 116).
- Fisscher, O., Frenkel, D., Lurie, Y. ve Nijhof, A. (2005), “Stretching the Frontiers: Exploring the Relationships between Entrepreneurship and Ethics”, *Journal of Business Ethics*, C.60 S.3, (207-209).
- Fiş, A. M. ve Wasti, S. A. (2009). “Örgüt Kültürü ve Girişimcilik Yönelimi İlişkisi”. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, C.35 Özel Sayı, (127-164).
- Foder (2019). Finansal okuryazarlık ve erişim, <https://www.fo-der.org/>
- Furnham, A., ve Ribchester, T. (1995), “Tolerance of Ambiguity: A Review of the Concept, its Measurement and Applications”, *Current psychology*, C.14 S.3, (179-199).
- Gay L.R. (1985), *Educational Evaluation and Measurement*, 2nd Edition, A Bell & Howell Company, London.
- Göçmen. S. (2007). *İşletmelerde Girişimcilik Özelliğini Destekleyen Faktörler: İç Girişimcilik*, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmayan Yüksek Lisans Tezi, Manisa.
- Gökmen, H. (2012), *Finansal Okuryazarlık*. 1. Baskı, Hiperlink Yayınları, İstanbul.
- Gutnu, M. M. ve Cihangir, M. (2015). “Finansal Okuryazarlık: Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Personeli Üzerinde Bir Araştırma”, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, C.10 S.2, (415- 424).
- Güner, H., ve Korkmaz, A. (2011). “İstihdamın Arttırılmasında Girişimciliğin Önemi: Girişimcilik Destekleme Modeli Olarak İŞGEM’ler”, *Çalışma İlişkileri Dergisi*, C.2 S1, (42-65).

- Gürbüz, S. ve Şahin F. (2016), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: Felsefe – Yöntem– Analiz*, Seçkin Yayınları, Ankara
- Hardy, K. (1999). “What Do Entrepreneurs Contribute?”, *Ivy Business Journal*, C.64 S.2, (48-65).
- Hasibuan, B. K., Lubis, Y. M., ve HR, W. A. (2018). *Financial Literacy and Financial Behavior as a Measure of Financial Satisfaction*. In 1st Economics and Business International Conference 2017 (EBIC 2017). Atlantis Press.
- Hayhoe, C. R. (2002). “Comparison of Affective Credit Attitude Scores and Credit Use of College Students At Two Points in Time”, *Journal of Family and Consumer Sciences: From Research to Practice*, 94, (71-77).
- Hilgert, M., Hogarth, J. ve Beverly, S. (2003). "Household Financial Management: The Connection between Knowledge and Behavior”, *Federal Reserve Bulletin*, (309-322).
- Ho, T.S. ve 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*, C.1, (243-54).
- Hogarth, J. M. ve Hilgert, M. A. (2002), “Financial Knowledge, Experience and Learning Preferences: Preliminary Results from a New Survey on Financial Literacy”, *Consumer Interest Annual*, C.48 S.1, (1-7).
- Hong, H., Kubik, J. ve Stein, J. C. 2004. “Social Interaction and Stock Market Participation“ *Journal of Finance*, C.59, (137–163).
- Huston, S. J. (2010). “Measuring Financial Literacy“, *The Journal of Consumer Affairs*, C.44 S.2, (296-316).
- İçke, B. T. (2017). *Finansal Okuryazarlık: Finansın Dilinden Anlıyor muyuz?* Beta, İstanbul

- İpçioğlu, İ., ve Taşer, A. (2009). “İşletme Bölümlerinde Verilen Eğitimin Girişimci Adayı Öğrenciler Üzerindeki Etkileri“. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (10), (13-25).
- İrmiş, A., Durak, İ. ve Özdemir, L. (2010). *Girişimcilik Kültürü: Anadolu Girişimciliğinden Örnekler*. Ekin Basın Yayın Dağıtım:Bursa
- JARIWALA, H. ve SHARMA, M., (2011). *Financial Literacy: A Call for an Attention. Conference on Inclusive & Sustainable Growth Role of Industry, Government and Society Conference Proceedings*.
- John, D. R. (1999). “Consumer Socialization Of Children: A Retrospective Look At Twenty-Five Years Of Research“, *The Journal of Consumer Research*, C.26, (183-213).
- Joo, S. H., ve Grable, J. E. (2004), “An Exploratory Framework of The Determinants of Financial Satisfaction”, *Journal of Family and Economic Issues*, C.25 S.1, (25-50).
- Jorgensen, B. L. (2007). *Financial Literacy of College Students: Parental and Peer Influences*. Faculty of the Virginia Polytechnic Institute and State University Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Blacksburg, Virginia. https://vtechworks.lib.vt.edu/bitstream/handle/10919/35407/Thesis_BJ2.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Kalaycı, Ş.(2005), *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, 1.Baskı, Asil Yayın Dağıtım, Ankara.
- Kaya. A. (2015). Kobi Yöneticilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin Belirlenebilmesine Yönelik Bir Araştırma: İzmir İli Örneği. İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir
- Kayalar, M., ve Ömürbek, N. (2007). “Girişimci Adaylarının Risk Almaya Yatkinlık Özelliğinin Cinsiyet Bağlamında İncelenmesi”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, C.21 S.1,(185-200).

- Kılıç, Y., Ata, H. A. ve Seyrek, İ. H. (2015). “Finansal Okuryazarlık: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma”, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*. 66, (129-150)
- Kırcaali-İftar G., (1999). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Edt: BİR, A. A.. Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Kimball, Miles ve Tyler Shumway. (2006), *Investor Sophistication, and the Participation, Home Bias, Diversification, and Employer Stock Puzzles*, Mimeo, University of Michigan. <http://www-personal.umich.edu/~mkimball/keio/z-Osaka-2007-after/sophist1.pdf>
- Kinay, H. F. (2006), *Girişimcilik, Kalkınma ve Rekabet İlişkisi Kütahya’da Kobilerin Girişimcilik Profil*, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmayan Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir.
- Klapper, L., ve Love, I. (2010). *The impact of business environment reforms on new firm registration*. World Bank Policy Research Working Paper, 5493.
- Koh, H. C. (1996), "Testing hypotheses of entrepreneurial characteristics: A study of Hong Kong MBA students", *Journal of Managerial Psychology*, C. 11 S. 3, (12-25), <https://doi.org/10.1108/02683949610113566>
- Kolcu, R. (2018), *Girişimcilik ve Kişilik Özellikleri: Geleneksel ve Sosyal Girişimcilerin Kişilik Özellikleri Arasındaki Farklara İlişkin Bir Araştırma*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmayan Yüksek Lisans Tezi.. İstanbul.
- Korkmaz, O. (2012), “Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Bülent Ecevit Üniversitesi Örneği”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.14 S.2, (209-226).
- Korkmaz, H. ve Hazır, K. (2017), “Algı, Tutum ve Duygular”, Edt: Sığırı, Ü. ve Gürbüz, S. Örgütsel Davranış, Beta: İstanbul.
- Küçükaltan, D. (2009), “Genel Bir Yaklaşımla Girişimcilik”, *Girişimcilik Ve Kalkınma Dergisi*. C.4 S.1, (21-28).

- Lachance, M. J., ve Choquette-Bernier, N. (2004), "College Students' Consumer Competence: A Qualitative Exploration", *International Journal of Consumer Studies*, 28, (433-442).
- Lee, Jia-Sheng ve Hsieh, Chia-Jung (2010), "A Research in Relating Entrepreneurship, Marketing Capability, Innovative Capability and Sustained Competitive Advantage", *Journal of Business-Economics Research*, C.8 S.9, (109- 119).
- Louw, J., Fouche, J. ve Oberholzer, M. (2013), "Financial Literacy Needs Of South African Third-Year University Students", *International Business & Economics Research Journal*, C. 12, S. 4, (439-450).
- Lumpkin, G. T., ve Erdogan, B. (2004), "If Not Entrepreneurship, Can Psychological Characteristics Predict Entrepreneurial Orientation? A Pilot Study", *The ICFAI Journal of Entrepreneurship Development*, C.1 S.1, (21-33).
- Lusardi, A. (2004), "Savings and the Effectiveness of Financial Education," *Journal Of Financial Transformation*, (159-169)
https://www.dartmouth.edu/~alusardi/Papers/Journal_Transformation.pdf
- Lusardi, A. (2008), *Financial Literacy: An Essential Tool For Informed Consumer Choice?* (No. w14084). National Bureau of Economic Research.
- Lusardi, A. ve Mitchell, O. S. (2007a), "Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education The Problems are Serious, and Remedies are Not Simple". *Business Economics*. C.42 S.1, (35-44).
- Lusardi, A. ve Mitchell, S. O. (2011)., *Financial Literacy Around the World: An Overview*, Working Paper 17107.
- Lusardi, A. ve Tufano P. (2008), *Debt Literacy, Financial Experience, and Overindebtedness*, mimeo, Harvard Business School.
- Lusardi, A. ve Tufano, P. (2009), *Debt Literacy, Financial Experiences, and Over indebtedness*, NBER Working Paper Series, Working Paper 14808

- Lusardi, A., Mitchell, O. S. ve Curto, V. (2010), "Financial Literacy among the Young". *The Journal of Consumer Affairs*, C.44 S.29. (358- 380).
- Lusardi, A., ve Mitchell, O. (2006), *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing*, Pension Research Council Working Paper 1, The Wharton School.
- Lusardi, A., ve Mitchell, O. S. (2007b), "Baby Boomer Retirement Security: The Roles of Planning, Financial Literacy, and Housing Wealth", *Journal of Monetary Economics*, C.54 S.1, (205-224).
- Lusardi, Annamaria and Olivia Mitchell (2008), "Planning and Financial Literacy. How Do Women Fare?" *American Economic Review*, C.98 S.2, (413-417).
- Madrian, Brigitte ve Dennis Shea (2001), *Preaching to the Converted and Converting Those Taught: Financial Education in the Workplace*, University of Chicago Working Paper.
- Mandell, Lewis (2006), *Financial Literacy: If It's So Important, Why Isn't It Improving?*, Networks Financial Institute Indiana State University.
- Marangoz. M. (2013). *Girişimcilik*. Beta: İstanbul
- Marcolin, S. ve Abraham, A. (2006), "Financial Literacy Research: Current Literature and Future Opportunities", 3rd International Conference on Contemporary Business, Leura NSW, 21-22 Eylül 2006. Faculty of Commerce, Charles Stuart University, Avustralya.
- Markovich, C. A., ve DeVaney, S. A. (1997), "College Seniors' Personal Finance Knowledge and Practices", *Journal of Family and Consumer Sciences*, (21-28).
- Mason, C. ve Wilson, R. (2000). *Conceptualizing Financial Literacy. Research Series Paper 2000:7*. Business School, Loughborough University, London
- McClelland, D. C. (1987). "Characteristics of Successful Entrepreneurs", *The Journal Of Creative Behavior*, C.21 S.3, (219-233).

- McDaniel, A. B. (2002), *Entrepreneurship and Innovation: An Economic Approach*, New York: M. E. Sharpe Inc.
- Moore, D. (2003), *Survey of Financial Literacy in Washington State: Knowledge, Behavior, Attitudes and Experiences*, Technical report 03-39, Social and Economic Sciences Research Center, Washington State University.
- Mucuk, İ. (2016), *Modern İşletmecilik*. Türkmen Kitapevi, İstanbul
- Mueller, S. ve Thomas, A. S. (2001). "Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness, Florida International University, Miami, National Academy of Management", *Journal of Business Venturing*, C.16 S.1, (51-75).
- National Council on Economic Education, (2005), *What American Teens And Adults Know About Economics*, Washington, D.C.
- Noctor, M., Stoney, S. ve Stradling, R. (1992), *Financial Literacy: A Discussion Of Concepts And Competences Of Financial Literacy And Opportunities For Its Introduction Into Young People's Learning*. National Foundation for Educational Research, Londra.
- OECD (2017), G20/OECD INFE report on adult financial literacy in G20 countries. <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/G20-OECD-INFE-report-adult-financial-literacy-in-G20-countries.pdf>
- OECD INFE (2011), *Measuring Financial Literacy: Core Questionnaire in Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for conducting an Internationally Comparable Survey of Financial literacy*. OECD, Paris.
- Onay, Ü. G. (2013). Kadın Girişimciliğini Etkileyen Sosyo-Kültürel Faktörler: Isparta Kosgeb Girişimcilik Destekleri Üzerine Bir Araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi Yayınlanmamış Yükske Lisans Tezi, Isparta.
- Özdemir, F. S. (2011), *Finansal Raporlama Sistemlerinin Bilginin İhtiyaca Uygunluğu Açısından Değerlendirilmesi: İMKB Şirketlerinde Finansal Başarısızlık*

Tahminleri Yönüyle Bir Uygulama, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.

Özdemir, F. S. (2011). *Finansal Raporlama Sistemlerinin Bilginin İhtiyaca Uygunluğu Açısından Değerlendirilmesi: İmkb Şirketlerinde Finansal Başarısızlık Tahminleri Yönüyle Bir Uygulama*. Ankara Üniversitesi Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.

Özgüler, V. C. (2002), *Yeni Ekonomi Anlayışı Kapsamında Gelişmiş Ve Gelişmekte Olan Ülkeler: Türkiye Örneği*. Anadolu Üniversitesi Yayınlanmamış Doktora Tezi, Eskişehir.

Özgüner, M. (2015), "Girişimcilik Tipleri ve Kişilik Tipleri İlişkisi Üzerine Bir İnceleme", *Route Educational and Social Science Journal*, C.2 S.1, (148-160).

Öztürk, E. (2014). *Finansal Okuryazarlık ve Para Yönetimi: Süleyman Demirel Üniversitesi Akademik Personel Üzerine Bir Uygulama*, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Isparta

PACFL (2008) (President's Advisory Council on Financial Literacy), Annual Report to the President.

Remund, David L. (2010), "Financial Literacy Explicated: The Case for a Clearer Definition in an Increasingly Complex Economy", *The Journal of Consumer Affairs*, C.44 S. 2, (76-295).

Reynolds, P. D., Hay, M., Bygrave, W. D. Camp, S. M. ve Autio, E. (2000). *Global Entrepreneurship Monitor: 2000 Executive Report*, Kauffman Centre for Entrepreneurial Leadership at the Ewing Marion Kauffman Foundation, Kansas City, MO.

Robb, C. A. ve Deanna L. S. (2009). "Effect of Personal Financial Knowledge on College Students' Credit Card Behavior", *Journal of Financial Counseling and Planning*, C.20 S.1, (25-40).

- Robinson, P.B., Stimpson, D.V., Huefner, J.C. ve Hunt, H.K., (1991), “An Attitude Approach To The Prediction Of Entrepreneurship”, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, C. 15, (13-31)
- Sabri, M. F., Macdonald, M., Masud, J. P., Laily, H., Tahira K. ve Othman, M.A. (2010), “Savings Behavior and Financial Problems Among College Students: The Role of Financial Literacy in Malaysia”, *Cross-Cultural Communication*, C. 6 S.3, (103-110).
- Sabuncuoğlu Z. ve Tüz, M. V. (2013), *Örgütsel Davranış*. Aktüel Yayınları, Bursa
- Saraç, E. (2014), *Finansal Okuryazarlık Ve Dumlupınar Üniversitesi Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeylerinin Ölçülmesi Üzerine Bir Araştırma*. Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kütahya.
- Schagen, S. and Lines, A. (1996), “Financial Literacy In Adult Life. National Foundation For Educational Research”, *The National Foundation for Educational Research*. ISBN 0 7005 1424 4.
- Schreiner, M., Clancy M., ve Sherraden M. (2002), *Saving Performance in the American Dream Demonstration: A National Demonstration of Individual Development Accounts*, Research Report, Center for Social Development, Washington University.
- Sencer, M. (1981). *Yöntembilim Terimleri Sözlüğü*. Türk Dil Kurumu Yayınları, Ankara
- Sevim, N., Temizel, F. ve Sayılır Ö. (2012). “The Effects of Financial Literacy on the Borrowing Behaviour of Turkish Financial Consumers”, *International Journal of Consumer Studies*, C.36 S.5, (573-579).
- Sevüktekin, M. (2007). *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi*. Nobel Yayınevi, Ankara
- Seyrek, İ. H. ve Gül, M. (2017), “Finansal Okuryazarlık Ve Girişimcilik Niyeti: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*. C.15 S.2, (103-118).

- Sezgin K. (2014). *Girişimcilik Ve Gıda Sektöründe Yeni Kurulan Bir Girişimcilik Örneği*. Haliç Üniversitesi Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Sezici, E. ve Çelikkol, M. M. (2016), “Girişimcilik Tutumu ve Finansal Okuryazarlığın Girişimcilik Eğilimi ile Arasındaki İlişkide Algılanan Sosyal Desteğin Aracılık Etkisi” *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Afro-Avrasya Özel Sayısı, (436, 419)
- Shanker M, C. Ve Astrachan J. H., (1996), “Myths and Realities:Family Business Contribution to the U.S. Economy”, *Family Business Review*, C.9, S.2, (107-123).
- Sohn, S. H., Joo, S.H., Grable, J., Lee, S. and Kim, M.(2012). “Adolescents’ Financial Literacy: The Role of Financial Socialization Agents, Financial Experiences, and Money Attitudes in Shaping Financial Literacy among South Korean Youth”, *Journal of Adolescence*.35. 969-980
- Sönmez, A., ve Toksoy, A. (2014). “Türkiye’de Girişimcilik Ve Türk Girişimci Profili Üzerine Bir Analiz.” *Celal Bayar Üniversitesi İİBF Dergisi*,C. 21 S.2, (41-58).
- SPK (2012). *Türkiye Finansal Yeterlilik Araştırması Sonuç Raporu*,<http://www.spk.gov.tr/Duyuru/Dosya/20121116/0>
- Sporakowski, M. (1979), *Financial Problems as Stress And Crisis. Developing A Personal Approach to Financial Counselling*, (75-81)
- Stango, V. ve Zinman J. (2007), *Fuzzy Math and Red Ink: When the Opportunity Cost of Consumption is Not What It Seems*, Working Paper, Dartmouth College.
- Şahin, M. ve Barış, S. (2017), “Finansal Okuryazarlık ve Tasarruf Davranışları: Kamu Çalışanları Üzerine Bir İnceleme”. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. C.7 S.2, (77- 103).
- Tabachnick, B. G. ve Fidell, L. S. (2013), *Using Multivariate Statistics*, 6. baskı, Pearson, Boston.
- Tarhan M. ve Kılıç F. (2017), “Sosyal Bilgiler Eğitimi’nde Girişimcilik Becerisinin Kazandırılmasına Yönelik Kullanılabilecek Kaynaklar Bibliyografyası”, *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, C.17 S.4, (1974-1993).

- Taş, A. (2016). *Girişimcilik Eğitimi ile Girişimcilik Eğilimi Arasındaki İlişkinin Parametrik Tekniklerle Analizi: Abant İzzet Baysal Üniversitesi Örneği*. Abant İzzet Baysal Üniversitesi Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bolu.
- TDK (2019). Türk Dil Kurumu Sözlükleri. <http://sozluk.gov.tr/>.
- TEB (2013), Teb Finansal Okuryazarlık ve Erişim Endeksi. https://www.teb.com.tr/upload/PDF/aile%20akademisi%20erisim%20endeksi%20raporu/foe_endeks_rapor_2013.pdf
- TEB (2014), Türkiye’de Finansal Erişim ve Okuryazarlık. https://www.teb.com.tr/upload/PDF/aile%20akademisi%20erisim%20endeksi%20raporu/foe_endeks_rapor_2014.pdf
- TEKİN H., (1993), *Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme*, Yargı Kitap ve Yayınevi, Ankara.
- Temizel, F. (2010), *Mavi Yakalılarda Finansal Okuryazarlık*, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul.
- Temizel, F. ve Bayram, F. (2011). “Finansal Okuryazarlık: Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma”, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*. C.12 S.1, (73-86).
- The Economist, 2008
- Thurik, R., ve Wennekers, S. (2004).” Entrepreneurship, Small Business And Economic Growth”, *Journal Of Small Business And Enterprise Development*, C.11 S.1, (140-149).
- TIAA-CREF Institute. (2001). 2001 Parents, Youth & Money Survey: Parents Miss The Mark As Financial Educators For Their Kids. http://www.tiaacrefinstitute.org/about/news/ym_survey.html
- Titiz, T. (1996), *Girişimcilik*, İnkılâp Kitabevi, İstanbul.
- Tutar H. ve Altınkaynak F. (2003), *Girişimcilik: Temel Girişimcilik ve İş Kurma Süreci*, Detay Yayıncılık, Ankara.

- Türk Ekonomi Bankası ve Boğaziçi Üniversitesi Analitik ve İlgörü Merkezi (2017). Türkiye’de Finansal Okuryazarlık ve Erişim 2017. https://www.teb.com.tr/upload/PDF/aile%20akademisi%20erisim%20endeksi%20raporu/TEB_FOE_Rapor_2017_12_29_online.pdf
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2011). Dünyada ve Türkiye’de Finansal Hizmetlere Erişim ve Finansal Eğitim. http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/362bbf12-7d95-47eb-9d4d-13039893ce5e/finansal_egitim.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-362bbf12-7d95-47eb-9d4d-13039893ce5e-m3fBalY
- Tüz, M. (2013). *Kişilik ve Değerler. Edt. Erdem İ. Örgütsel Davranış*. Nobel Akademik: Ankara
- Van Rooij, M., Lusardi, A. ve Alessie, R. (2007), “Financial Literacy and Stock Market Participation,” *Journal of Financial Economics* C.101 S.2, 449-472.
- Van Rooij, M., Lusardi, A., ve Alessie, R. (2011). “Financial Literacy And Stock Market Participation”. *Journal of Financial Economics*, C.101 S.2, 449-472.
- Widdowson D. ve Hailwood K. (2007), “Financial Literacy and Its Role in Promoting a Sound Financial System”. *Reserve Bank of New Zealand Bulletin*, C. 70 S. 2.
- Williams, Toni (2007), "Empowerment of Whom and for What? Financial Literacy Education and the New Regulation of Consumer Financial Services", *Law & Policy*, C.29 S. 2, (226-256).
- Yıldırım, M. H., Demirel, Y., ve İçerli, L. (2011), “İşletme Sahibi Yöneticilerin Girişimci Kişilik Özellikleri İle Girişimcilik Becerileri Arasındaki İlişkinin Tespiti: Aksaray Örneği”, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, S.3 C.2, (189-199).
- Yılmaz, V. ve Varol, S. (2015), “Hazır yazılımlar ile yapısal eşitlik modellemesi: AMOS, EQS, LISREL”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 44, (28-44).

EKLER

EK1. Soru Formu



Değerli Katılımcı,

Bu anket çalışması Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı yüksek lisans tez çalışması için yapılmaktadır. Çalışmanın amacı Antalya, Burdur ve Isparta illerindeki girişimcilerin; finansal okuryazarlık, risk alma ve belirsizliğe karşı tolerans seviyelerinin ölçülmesidir. Verilen cevaplar gizli tutulacak ve araştırmanın sonucu sadece akademik ve bilimsel amaçlar için kullanılacaktır.

Lütfen seçenekler arasından size göre en doğru olanı işaretleyiniz.

İlginiz için teşekkürlerimizi sunar, çalışmalarınızda başarılar dileriz.

Doç. Dr. Özlem ÇETİNKAYA BOZKURT
(Danışman)

Arş. Gör. Funda KIRAN

1)Finansal bilgi düzeyinizi ne kadar yeterli görüyorsunuz?

1- Çok düşük	2 - Düşük	3 - Orta	4 - Yüksek	5- Çok yüksek

2) İkinci soru, aşağıdaki tablo üzerinde gösterilmekte olup 3 bölümden oluşmaktadır.

	Aşağıdaki finansal ürünlerden hangileri hakkında bilgi sahibiniz?	Şu anda bu ürünlerden hangilerine sahipsiniz?	Son 2 yılda bu finansal ürünlerden hangilerine yatırım yaptınız/hangilerini elinizde bulunduruyorsunuz?
Bireysel Emeklilik Fonu			
Yatırım Fonu			
Mortgage Kredisi			
Teminatl Banka Kredisi			
Teminatsız Banka Kredisi			
Kredi Kartı			
Cari Hesap			
Tasarruf Hesabı			
Sigorta			
Hisse Senetleri			
Tahvil – Bono			
Döviz Tevdiat Hesabı			
Sukuk (Kira Sertifikası)			
Türev Ürünler (Forward, Futures, Options, Swaps)			
Varant			

3) Tabloda bulunan finansal ürünlerden son 2 yılda yatırım yaptığınız ürünü nasıl seçtiniz? Eğer tabloda son 2 yılda yatırım yaptığınız bir ürün yoksa şu anda sahip olduğunuz ürünleri dikkate alarak soruyu cevaplayınız. Soruyu cevaplarken hisse senedi ve tahvillere yaptığınız yatırımları dikkate almayınız.

- Karar vermeden önce farklı şirketlerin finansal ürünlerini/borçlanma koşullarını vb. inceledim
- Bir şirketin değişik finansal ürünlerini/borçlanma koşullarını inceledim.
- Başka bir finansal ürün, borç almayı düşünmedim.
- Araştırdım ancak başka bir finansal ürün, borç vb. yoktu.

4) Tabloda bulunan finansal ürünlerden son 2 yılda yatırım yaptığınız veya şu anda sahip olduğunuz ürünleri seçerken kararınızı en fazla etkileyen bilgi kaynağı hangisidir? Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz. Eğer birden fazla seçenek işaretlerseniz şıkların yayına 1., 2. ve 3. şekilde öncelik sıralamanızı belirtiniz.

- a. Elektronik postama gönderilen bilgiler
- b. İnternette okuduğum bilgiler
- c. Finansal ürünleri sağlayan kurumlardaki (banka, sigorta şirketi, araç kurum vb.) çalışanlar tarafından sağlanana bilgiler
- d. Gazete ya da dergilerin ekonomi sayfalarındaki finansal ürün önerileri
- e. İnternette okuduğum finansal ürün önerileri
- f. Ekonomi dergileri veya yayınları
- g. Mali müşavir veya broker tavsiyesi
- h. Finans sektöründe çalışmayan arkadaş ya da akraba tavsiyesi
- ı. Finans sektöründe çalışan arkadaş ya da akraba tavsiyesi
- i. Gazetelerdeki köşe yazıları
- j. Televizyon reklamları
- k. Diğer kaynaklar (lütfen belirtiniz.....)

5) Lütfen aşağıdaki finansal davranışları hangi sıklıkla yaptığınızı 1'den 5'e kadar numaralandırınız. (1=her zaman yaptığımız, 5=hiç yapmadığımız şeyleri ifade eder)

	1	2	3	4	5
Bir şeyi satın almadan önce, satın alma gücüm olup olmadığını düşünürüm					
Faturalarımı her zaman zamanında öderim					
Finansal işlerimi daima yakından takip ederim					
Uzun vadeli hedefler belirlerim ve daima bunlara ulaşmaya çalışırım					

6) Son 12 ayda kişisel gelirinizin giderlerinizi karşılamadığı zaman oldu mu?

- a. Evet
- b. Hayır

7)(6. Sorudaki cevabınız 'evet' ise cevaplayınız) Böyle bir durumla karşılaştığımızda giderlerinizi karşılayabilmek için ne yaptınız? Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz. Eğer birden fazla seçenek işaretlerseniz şıkların yayına 1., 2. ve 3. şekilde öncelik sıralamanızı belirtiniz.

- a. Tasarruf hesabımdan para çektim.
- b. Harcamalarımı azalttım.
- c. Sahip olduğum varlık/varlıklarını sattım.
- d. Ailem ya da arkadaşlarımdan borç aldım.
- e. Maaşımdan avans çektim.
- f. Kredi kartımdan nakit avans çektim
- g. Tüketici kredisi çektim.
- h. Faturalarımı geç ödedim.
- ı. Fazla mesai yaptım/ ekstra para kazandım.
- i. Diğer (Lütfen belirtiniz.....)

8) Son 12 aydır hangi yollarla tasarruf ediyorsunuz? Birden fazla seçenek işaretleyebilirsiniz. Eğer birden fazla seçenek işaretlerseniz şıkların yayına 1., 2. ve 3. şekilde öncelik sıralamanızı belirtiniz.

- a. Yastık altı yatırımı yapıyorum.
- b. Tasarruf hesabıma ekliyorum.
- c. Aileme para vererek –kendi adıma tasarruf etmesini- istiyorum.
- d. Finansal yatırım ürünleri (hisse senedi, altın, tahvil vb.) alıyorum.
- e. Maddi varlık satın alıyorum (ev, araba vb.).
- f. Diğer (Lütfen belirtiniz.....)

9) Temel gelir kaynağınızı kaybederseniz, borç almadan ve maddi varlıklarınızı elinizden çıkarmadan genel giderlerinizi ne kadar karşılayabilirsiniz?

- a. Bir haftadan az.
- b. En az bir hafta, ancak üç aydan az.
- c. En az bir ay, ancak üç aydan az.
- d. En az üç ay, ancak altı aydan az.
- e. Altı aydan fazla.
- f. Bilmiyorum.

10) Aşağıdaki ifadelere (1= Tamamıyla katılıyorum, 5= Tamamıyla katılmıyorum) ne kadar katılıyorsunuz?

	1	2	3	4	5
Uzun vadede para harcamayı, tasarruf etmeye tercih ederim.					
Bugün için yaşarım, yarını yarın düşünürüm.					
Para harcamak için vardır.					

11) Beş kardeşe 1.000 TL verdiğinizi düşünün. Eğer kardeşler parayı eşit şekilde paylaşırsa her birine kaç TL düşer?

Lütfen cevabı yazınız.....

12) Kardeşler arasında eşit şekilde 1000 TL paylaştırıldı. Kardeşlerin, kendilerine düşen parayı almak için bir yıl beklemek zorunda olduklarını ve enflasyonun %10 olduğunu farz edelim. Bir yılın sonunda:

- a. Bugün satın alabileceklerinden daha fazlasını alabilirler.
- b. Aynı miktarı alabilirler.
- c. Bugün satın alabileceklerinden daha azını alabilirler.
- d. Enflasyona bağlıdır.
- e. Almak istedikleri şeylerin türüne bağlıdır.
- f. Bilmiyorum.
- g. Diğer (Lütfen yazınız.....)

13) Arkadaşınıza bir akşam 25 TL borç verdiniz ve ertesi gün size 25 TL geri verdi. Arkadaşınız bu borç için size ne kadar faiz ödedi?

Lütfen cevabı yazınız.....

14) Yıllık %2 faiz oranı garantisizle mevduat hesabına 100 TL yatırdığınızı düşünün. Hesaba yeniden para yatırmıyorsunuz ve dönem içinde paranızı çekmiyorsunuz. İlk yılın sonunda hesapta toplamda kaç TL olur?

Lütfen cevabı yazınız.....

15) Beş yılın sonunda hesabınızda yaklaşık ne kadar para olur?

- a. 110 TL'den fazla
- b. Tam olarak 110 TL
- c. 110 TL'den az
- d. Bu verilerle hesaplanmaz.
- e. Bilmiyorum.

16) Aşağıdaki ifadeleri doğru ya da yanlış olarak değerlendiriniz?

1. Yüksek getirisi olan yatırım, yüksek risk taşır. Doğru Yanlış
 2. Yüksek enflasyon, yaşam maliyetinin hızlı şekilde arttığı anlamına gelir. Doğru Yanlış
 3. Hisse senedi piyasalarında farklı şirketlerin hisse senetlerine yatırım yapılarak risk azaltılabilir. Doğru Yanlış

17)Aşağıdaki ifadelere (1= Kesinlikle katılmıyorum, 5= Kesinlikle katılıyorum) ne kadarkatılıyorsunuz?

	Kesinlikle katılmıyorum	Kısmen katılmıyorum	Kararsız	Kısmen katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum
1. Kesinlikle katılmıyorum					
2. Kısmen katılmıyorum					
3. Kararsız					
4. Kısmen katılıyorum					
5. Kesinlikle katılıyorum					
İnsanların şanssızlıkları yaptıkları hatalardan kaynaklanır	1	2	3	4	5
İşlerin yapılma şeklini değiştirmekten kaçınırım	1	2	3	4	5
Yaptığım işte yükselmek için büyük risk almaya gönüllüyüm	1	2	3	4	5
Diğer insanlar çevrede olağan dışı bir şeyler görmediği halde ben işle ilgili fırsatları algılayabilirim	1	2	3	4	5
Çözümsüz korkularım ve zayıflıklarım var	1	2	3	4	5
Hisselerinin kar getirebileceğini hesaplayabildiğim bir ortaklığa paramı yatırmaktan çekinmem	1	2	3	4	5
Başarı oranı %60 ve daha fazla ise riski göze alabilirim	1	2	3	4	5
Zekam ve kapasitem sayesinde karşılaştığım zorluklarla baş edebilirim	1	2	3	4	5
Yeni ve alışılmamış durumlarla baş edebileceğimden şüpheliyim	1	2	3	4	5
Her zaman mevcut yöntemlerden daha iyi yöntemlerin var olduğuna inanırım	1	2	3	4	5
Bir şeyi onu yapmış olmak için değil mükemmel yapmış olmak için yaparım	1	2	3	4	5
Yeni, ilginç, hatta çılgın fikirleri üretmekte zorlanırım	1	2	3	4	5
Bir şeylerin olmasını beklemek ya da seyretmek yerine ben kendim bir şeyler yapmayı tercih ederim	1	2	3	4	5
Yetenekli, hırslı ve çalışkan olsam da param olmadığı sürece bir iş kuramam	1	2	3	4	5
Belirsizliğin olduğu durumlarda karar almayı severim	1	2	3	4	5
Çoğunluğun görüşüne karşı kendi görüşümü savunmakta zorlanırım	1	2	3	4	5

18) Yaşınız

19) Cinsiyetiniz

Kadın Erkek

20) Eğitim Düzeyiniz

İlköğretim Ortaöğretim
 Üniversite Yüksek Lisans
 Doktora

21) Aylık Net Geliriniz

5.000 altı
 5.000 – 10.000 TL arası
 10.001 – 20.000 TL arası
 20.001 – 30.000 TL arası
 30.001 – 40.000 TL arası
 40.000 TL üstü

22) Girişimci olarak faaliyette bulunduğunuz yıl

1 yıldan az 1 – 3 yıl 4 – 6 yıl
 7 – 9 yıl 10 yıl ve üzeri

Firmanızın;

23) Faaliyet Bölgesi

- Yerel Bölgesel
 Ulusal Uluslararası

24) Sektörü

- Hizmet Üretim Ticari

25) Çalışan Sayısı

- Sadece Kendim 1 – 10
 11 – 50 51 – 250
 251 ve üzeri

26) Yaşı

- 1 yıldan az 1 – 5 yıl
 6 – 10 yıl 11 – 15 yıl
 16 – 20 yıl 21 – 25 yıl
 26 – 30 yıl 31 ve üzeri

27) İhracat yapıyor musunuz?

- Evet Hayır



ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Funda KIRAN

Doğum Yeri : Eskişehir

Medeni Durumu : Bekar

Eğitim Bilgileri

Lisans : Orta Doğu Teknik Üniversitesi
İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi/İşletme Bölümü

Yüksek Lisans : Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi,
Sosyal Bilimler Enstitüsü,
İşletme Anabilim Dalı, Tezli Yüksek Lisans

Bilimsel Yayınlar ve Çalışmalar

Uluslararası hakemli dergilerde yayımlanan makaleler:

KIRAN FUNDA, ÇETİNKAYA BOZKURT ÖZLEM (2018). Aile İşletmelerinde Birinci ve İkinci Kuşakların Girişimcilik Algısı: Bucak'taki Aile İşletmeleri Üzerinde Nitel Bir Araştırma. Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi, 7(2), 97-120. (Yayın No: 4665477)

ÇETİNKAYA BOZKURT ÖZLEM, BULGURCU GÜREL ESRA BURCU, KIRAN FUNDA (2017). Relationships Between the Flexible Working, Intention to Leave and Subjective Well-Being. The European Proceedings of Social Behavioural Sciences, 34, 216-229., Doi:http://dx.doi.org/10.15405/epsbs.2017.12.02.19 (Yayın No: 3932046)

Uluslararası bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitaplarında (proceedings)

basılan bildiriler

ÇETİNKAYA BOZKURT ÖZLEM, KIRAN FUNDA, GÜRBÜZ HANİFE (2018). Girişimcilik Değerleri İle Girişimcilik Algısı Arasındaki İlişkiler: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. 2nd International Entrepreneurship and Social Sciences Congress, 587-603. (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum)(Yayın No:4477304)

ARMAN MUTLU, EKŞİLİ NİSA, KIRAN FUNDA, ÇETİNKAYA BOZKURT ÖZLEM (2018). Franchising as A Strategic Alliance Model: A Qualitative Research on Firms in Food and Beverage Sector. The Proceedings of 14th International Strategic Management Conference, 1(1), 109-118. (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum)(Yayın No:4477300)

ÇETİNKAYA BOZKURT ÖZLEM, TURAN İSA, KIRAN FUNDA, CENGİZ ESEN NİLÜFER (2018). The Relationship of Smartphone Addiction and Employee Performance: A Research On Municipal Employees. I. International Congress of

Political, Economic and Financial Analysis (PEFA), 2,1105-1119. (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum)(Yayın No:4477224)

ÇETİNKAYA BOZKURT ÖZLEM, ŞAHİN ÖZGE, KIRAN FUNDA, CENGİZ ESEN NİLÜFER (2018). A Research on Dijital Game Addiction and Game Preferences In University Students. I. International Congress of Political, Economic and Financial Analysis (PEFA), 2, 1121-1137. (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum)(Yayın No:4477288)

ÇETİNKAYA BOZKURT ÖZLEM, BULGURCU GÜREL ESRA BURCU, KIRAN FUNDA (2017). Relationships between the Attitude toward Flexible Working, Intention to Leave and Subjective Well-Being: A Research on Call Center Operators. The Proceedings of 13th International Strategic Management Conference, 351-359. (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum)(Yayın No:3933803)

Ulusal hakemli dergilerde yayımlanan makaleler :

KIRAN FUNDA, ÇETİNKAYA BOZKURT ÖZLEM, TUNÇ HAKAN (2018). Finansal Okuryazarlık ve Girişimcilik Niyeti Arasındaki İlişki: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi (BİFD) Bucak İşletme Fakültesi Dergisi, 1(1), 29-51. (Kontrol No: 4477363)

ÖZMEN MEHMET, KIRAN FUNDA (2018). Çalışanlarının Algılarıyla Mermer Fabrikalarının Örgütsel Dayanıklılıkları. Bucak İşletme Fakültesi Dergisi, 1(1), 91-106.(Kontrol No: 4484352)

Ulusal bilimsel toplantılarda sunulan ve bildiri kitaplarında basılan bildiriler:

KIRAN FUNDA, ÇETİNKAYA BOZKURT ÖZLEM (2018). Aile İşletmelerinde Birinci ve İkinci Kuşaktaki Girişimcilik Algısı: Bucak'taki Aile İşletmeleri Üzerinde Nitel Bir Araştırma. 17. Uluslararası Katılımlı İşletmecilik Kongresi, 720-735. (Tam Metin Bildiri/Sözlü Sunum)(Yayın No:4477292)